

Mikrofinansinstitusjoner og eierskap

-hvem bør eie mikrofinansinstitusjonene hvis målet er størst mulig reduksjon i fattigdom?

Marit Schau Mathiesen



Økonomisk institutt

UNIVERSITETET I OSLO

August 2008

Forord

Jeg vil gjerne takke min veileder, Aanund Hylland, for hans tilbakemeldinger og kommentarer underveis i oppgaveskrivingen.

Jeg vil også sende en takk til Magnus Hatlebakk ved Christian Michelsens Institutt i Bergen, Elizabeth Marinelli i Norfund og Jo Henriksen i Kolibri Kapital, for konstruktive tilbakemeldinger ved utformingen av oppgavens problemstilling.

Innholdsfortegnelse

FORORD	2
INNHALDSFORTEGNELSE.....	3
1. INNLEDNING	5
2. BEGREPSAVKLARINGER.....	7
3. IMPERFEKSJONER I KREDITTMARKEDET	12
3.1 INFORMASJONSPROBLEMER	12
3.2 EN MODELL MED FATTIGDOMSFELLER.....	14
3.3 GENERELLE TREKK VED KREDITTMARKEDENE I UTVIKLINGSLAND	24
4. MIKROFINANS OG FATTIGDOMSREDUKSJON	25
4.1 MIKROFINANS	25
4.2 ULIKE MIKROFINANSINSTITUSJONER	26
4.2.1 Mikrofinansinstitusjoner drevet av NGOer.....	27
4.2.2 Mikrofinansinstitusjoner drevet av kommersielle aktører.....	27
4.3 REDUKSJON I FATTIGDOM SOM FØLGE AV MIKROFINANS	28
5. MIKROFINANS OG FATTIGDOMSREDUKSJON. EMPIRI	30
5.1 HVORDAN MÅLE EFFEKTER?	30
5.2 EMPIRI	32
5.2.1 Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh	33
5.2.2 UNCDF Microfinance Programme Impact Assessment	34
5.2.3 Expanding Credit Access: Using randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts.....	35
5.3 RESULTATER OG DISKUSJON	36

6.	FORDELER VED NGO-DREVNE MIKROFINANSINSTITUSJONER	37
6.1	MARKEDSMAKT TIL UFORMELL UTLÅNER REDUSERES	37
6.2	POSITIVE EKSTERNALITETER.....	38
6.3	AVVEINING FATTIGDOMSREDUKSJON OG PROFITT	38
6.4	FORSKNING OG UTVIKLING	39
6.5	KOLLEKTIVE GODER OG OPTIMALT EIERSKAP.....	40
6.6	ULIK UTLÅNSTEKNOLOGI.....	41
7.	FORDELER VED KOMMERSIELLE MIKROFINANSINSTITUSJONER.....	42
7.1	KOSTNADSFORDELER KOMMERSIELLE AKTØRER	42
7.2	ER FATTIGDOMSREDUKSJON OG PROFITT KOMPLEMENTARITETER?	43
7.3	SPARETJENESTER	45
7.4	ØKT KONKURRANSE	45
8.	EMPIRI.....	47
8.1	MICROFINANCE AND POVERTY: EVIDENCE USING PANEL DATA FROM BANGLADESH.....	47
8.2	FINANCE AGAINST POVERTY	49
8.3	FINANCIAL PERFORMANCE AND OUTREACH: A GLOBAL ANALYSIS OF LEADING MICROBANKS.....	51
8.4	COMMERZIALISATION AND MISSION DRIFT, THE TRANSFORMATION OF MICROFINANCE IN LATIN AMERICA.....	52
8.5	PERFORMANCE AND TRADE-OFFS IN MICROFINANCE ORGANIZATIONS – DOES OWNERSHIP MATTER?.....	53
8.6	FLERE STUDIER	54
8.7	RESULTATER OG DISKUSJON	57
9.	OPPSUMMERING OG KONKLUSJON	59
10.	LITTERATUROVERSIKT	63

1. Innledning

1,3 milliarder mennesker lever i ekstrem fattigdom i verden i dag, og kløften mellom fattige og rike øker stadig¹. Verdens ledere har gjennom FNs tusenårsmål forpliktet seg til å halvere verdens fattigdom innen 2015. Jeg ønsker i denne oppgaven å undersøke en mekanisme som kan bidra til fattigdom og opprettholdelse av fattigdom, nemlig imperfeksjoner i kredittmarkeder.

Jeg vil drøfte hvorvidt mikrofinans er et egnet virkemiddel for å nå målet om fattigdomsreduksjon, gjennom å forbedre effektiviteten i kredittmarkedene i utviklingsland. Mikrofinans innebærer at mennesker tidligere ekskludert fra finansmarkedet får tilgang på for eksempel kreditt for å foreta produktive investeringer (Hatlebakk 2007). For å drøfte konsekvenser av kredittmarkedsimperfeksjoner og hvordan mikrofinans kan spille en rolle vil jeg bruke en modell presentert av Ghatak og Jiang fra deres artikkel "A simple model of inequality, occupational choice, and development" fra (2001). I denne modellen ser vi at for å få benyttet seg av produksjonsprosesser med økende skalaутbytte kreves det et visst minimum av egenkapital. Problemet for fattige mennesker er deres manglende tilgang på egenkapital, slik at de mangler mulighet for å kunne ta i bruk mer effektive produksjonsmetoder. Jeg vil vise hvordan mikrofinans kan forbedre effektiviteten ved blant annet å redusere kravet til egenkapital i sin utlånsvirksomhet.

Videre representerer Ghatak og Jiangs modell et dynamisk perspektiv på fattigdom. Dette er derfor en modell som kan brukes til å forklare hvorfor noen mennesker og land som er fattige forblir fattige. I verden i dag ser vi en klar divergens mellom inntektsnivå for fattig og rik. Dette står i motsetning til vanlig neoklassisk vekstteori

¹ http://www.fn.no/fakta_om_fn/hva_gjoer_fn/fn_fattigdom_og_utvikling

som antar en konvergens i inntektsnivå mellom dagens fattige og rike. Modellen gjør det derfor mulig å forklare et viktig fenomen i inntektsutviklingen i verden i dag.

Videre i oppgaven vil jeg vise til et utvalg empiriske studier som analyserer effekten av mikrofinans på reduksjon i fattigdom. Gitt at det foreligger gevinster av mikrofinans ønsker jeg å se hvorvidt det er mulig å si noe om hvordan eierskapet av disse tjenestene bør organiseres, hvis målet er størst mulig reduksjon i fattigdom. Tidligere var tilbudet av mikrofinans i all hovedsak drevet av Non-Governmental Organizations (NGOer) med klare sosiale målsetninger for sitt arbeid. Den senere tiden har man sett en økende fremvekst av kommersielle aktører innenfor dette markedet (Drake & Rhyne 2002). Jeg ønsker å diskutere ulike konsekvenser av den økte kommersialiseringen når det kommer til reduksjon i fattigdom. Først vil jeg gjøre rede for viktige teoretiske forskjeller mellom mikrofinansinstitusjoner drevet av henholdsvis NGOer og kommersielle aktører. Også i denne delen vil jeg anvende Ghatak og Jiangs modell for å klargjøre noen grunnleggende forskjeller mellom de ulike institusjonsformene. Dette finner jeg hensiktsmessig i og med at mange av de forskjellene som kjennetegner de ulike aktørene, lett kan modelleres innenfor denne rammen.

Tilslutt vil jeg presentere resultater av en rekke empiriske studier, som tar sikte på å besvare spørsmålet om hvorvidt det er det en avveining mellom kommersialisering og fattigdomsreduksjon. I konklusjon og oppsummeringen vil jeg forsøke å se om spørsmålet om optimalt eierskap av mikrofinans kan besvares, hvis målet er størst mulig reduksjon i fattigdom, ut fra den teori og empiri jeg presenterer i oppgaven.

2. Begrepsavklaringer

Det sentrale temaet i denne oppgaven er hvorvidt mikrofinans kan bidra til å redusere fattigdom. Jeg vil derfor starte med å definere fattigdom, og hva som ligger i begrepet fattigdomsreduksjon. Videre vil jeg kort drøfte de dynamiske effektene av fattigdom.

Hvordan fattigdom skal defineres er et mye omdiskutert tema. Fattigdom handler om mer enn bare konsum og inntekt, blant annet om hvilke muligheter man har her i livet². Likevel vil jeg i denne oppgaven konsentrere meg om inntekt/konsum baserte fattigdomsbegrep. Antall fattige i en økonomi beregnes i forhold til en fattigdomsgrense. Fattigdomsgrensen representerer et minimumsnivå av konsum og/eller inntekt man må ha for å kunne leve et akseptabelt liv (Ray 1998).

Verdensbankens internasjonale fattigdomsgrense (\hat{p}) er et mye brukt mål i denne sammenheng for å muliggjøre internasjonale sammenligninger. Verdensbanken opererer særlig med to ulike fattigdomsgrenser, en hvor $\hat{p} = 1$ PPP \$ per dag, eller $\hat{p} = 2$ PPP \$ per dag, hvor PPP betegner kjøpekraftsparitet. Kjøpekraftsparitet konverterer ulike valutaer til en felles valuta og utjevner kjøpekraften mellom ulike land³, og gjør derfor internasjonale sammenligninger mer korrekte. De med inntekt $y_i < \hat{p}$ (hvor $i=1,2,\dots,N$, hvor N er antall mennesker/husholdninger i økonomien) regnes som fattige, mens de over regnes ikke som fattige. For å måle total fattigdom i et samfunn foretar man en opptelling av antall mennesker med $y_i < \hat{p}$, disse utgjør de fattige i økonomien. Menneskene i denne økonomien nummereres fra den fattigste til den rikeste, slik at $y_1, \dots, y_q < \hat{p} < y_{q+1}, \dots, y_n$. Indeksen for fattigdom i samfunnet ved en slik hodetelling (HC) er gitt ved følgende uttrykk:

² Se for eksempel Sen, A. (1999): Development as freedom, Oxford University press.

³ Definisjon av PPP fra OECD: www.oecd.org/std/ppp

$$HC = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^q 1 = \frac{q}{N}.$$

Men de fattige er ikke en homogen gruppe. For å måle hvor fattige de fattige er brukes ofte en betegnelse kalt fattigdomsgapet. En indeks for fattigdomsgapet (PG) totalt i befolkningen er gitt ved:

$$PG = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^q \left(\frac{\hat{p} - y_i}{\hat{p}} \right).$$

I tillegg benyttes gjerne indeksen for det kvadrerte fattigdomsgapet (SPG):

$$SPG = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^q \left(\frac{\hat{p} - y_i}{\hat{p}} \right)^2.$$

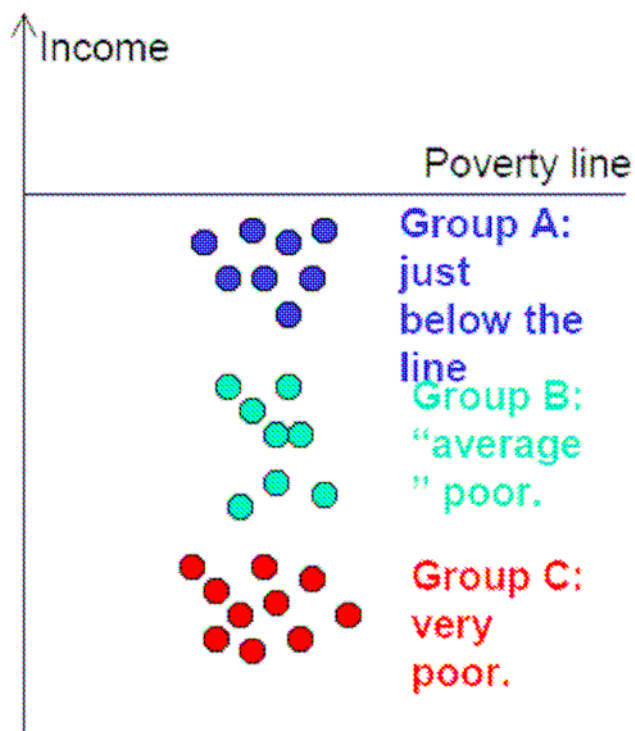
Det kvadrerte fattigdomsgapet har den fordelingen sammenlignet med PG og HC, at den tar hensyn til ulikheter blant de fattige. En overføring fra en fattig, til en enda fattigere person, reduserer SPG, mens en overføring fra en veldig fattig til en mindre fattig øker indeksen. HC og PG vil derimot være uendret som følge av disse overføringene blant de fattigste⁴.

En reduksjon i fattigdom innebærer at HC, PG og/eller SPG reduseres. De ulike indeksene vil gi ulike anbefalinger for hvordan man burde gå frem for å redusere fattigdommen i et samfunn. Verdensbanken⁵ oppsummerer dette på følgende måte (se figur 1):

⁴ http://info.worldbank.org/etools/docs/library/93518/Hung_0603/Hu_0603/Module4MeasuringPovertyMeasures.pdf

⁵ http://info.worldbank.org/etools/docs/library/93518/Hung_0603/Hu_0603/Module4MeasuringPovertyMeasures.pdf

Figur 1: Implikasjoner av ulike indekser⁶



Bruk av HC som kriterium, fokuser på gruppe A.

Bruk av PG resulterer i fokus på gruppe A,B og C.

Bruk av SPG, fokuser på gruppe C.

For dermed å kunne gi en anbefaling, for hvordan man burde gå frem for å redusere fattigdommen, kreves det at man stiller opp en velferdsfunksjon for samfunnet, hvor ulike undergrupper av fattige (her gruppe A,B og C) tillegges ulike vekt. En velferdsfunksjon er en måte å addere ulike konsumenters nytte, og gir oss mulighet til å rangere ulike fordelinger av nytte blant konsumentene (Varian 2006). Foster-Greer-Thorbecke setter opp følgende indeks for fattigdom (P_α):

$$P_\alpha = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^q \left(\frac{\hat{p} - y_i}{\hat{p}} \right)^\alpha.$$

Vi ser at:

Dersom vi setter $\alpha = 0$, har vi HC indeksen

⁶ http://info.worldbank.org/etools/docs/library/93518/Hung_0603/Hu_0603/Module4MeasuringPovertyMeasures.pdf : s.32

Dersom vi setter $\alpha = 1$, har vi fattigdomsgapet

Dersom vi setter $\alpha = 2$, har vi det kvadrerte fattigdomsgapet.

Vi ser at jo høyere α , for $\alpha > 1$, desto mer sensitiv vil P_α være for endringer i fordelinger blant de fattige, og jo høyere vektlegges inntektsgapet for de fattigste husholdningene i samfunnet (her gruppe C) (Hindriks & Myles 2006).

I denne oppgaven vil jeg dessuten diskutere dynamikken i fattigdom over tid. En velkjent implikasjon av neoklassisk vekstteori er at økonomier som er karakterisert med like preferanser og teknologi vil konvergere mot det samme inntektsnivået⁷. I kontrast til dette, bruker man i utviklingsøkonomi ofte modeller med fattigdomsfeller⁸. Fattige mennesker og fattige økonomier forblir fattige fordi de startet som fattige. En spesifikk faktor, som har fått mye oppmerksomhet den siste tiden⁹, og som kan lede til vedvarende fattigdom er at mennesker er kredittbeskrankede. De får ikke tilgang på lån (Ghatak & Jiang 2001). Dette er et eksempel på en kredittmarkedsimperfeksjon.

Teoretikere har lenge hevdet at friksjoner i finansmarkedene kan være en viktig årsak til forskjeller i inntektsnivå og gi opphav til fattigdomsfeller (Verdensbanken 2008). Et finansielt system er essensielt for allokeringen av ressurser i den moderne økonomien. Disse fører husholdningers sparebeløp over til bedrifter som foretar investeringer. Videre tillater de intertemporal konsumutjevning for husholdninger og utgifter for bedrifter. Og de gjør det mulig for bedrifter og husholdninger å dele risiko (Allen & Gale 2000). Alle disse faktorene er viktig for økonomisk vekst og en effektiv

⁷ Se for eksempel Barro og Sala-i-Martin (1995).

⁸ En fattigdomsfelle defineres gjerne som den dårlige likevekten, i en situasjon hvor det også eksisterer en god likevekt (Mehlum *et al.* 2003).

⁹ Muhammed Yunus og Grameen bank fikk Nobels fredspris for sitt tilbud av finanstjenester til fattige mennesker som er ekskludert fra finansmarkedet.

fordeling i økonomien (Meier & Rauch 2005). Videre har flere studier vist at finanstjenester kan ha en direkte positiv effekt på fattigdomsreduksjon¹⁰. Dermed kan utvikling av finanstjenester for de kredittbeskrankede fungere som strategi for fattigdomsbekjempelse.

¹⁰ Se f.eks. Burgess & Pande (2004) og Beck *et al.* (2004).

3. Imperfeksjoner i kredittmarkedet

Imperfeksjoner eller markedssvikt, fører til at samfunnet ikke utnytter sine ressurser på en samfunnsøkonomisk optimal måte. I dette kapittelet vil jeg vise en rekke imperfeksjoner i kredittmarkedene i utviklingsland og dessuten drøfte konsekvenser av disse imperfeksjonene.

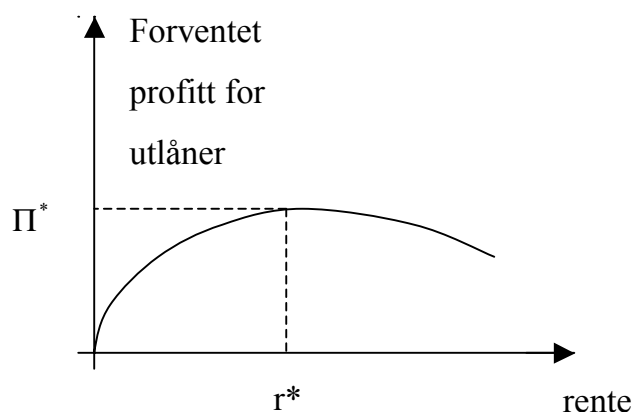
3.1 Informasjonsproblemer

Stiglitz og Weiss (1981) viser at en likevekt i kredittmarkedet kan være karakterisert med et overskudd i etterspørselen etter lån. Dette etterspørseloverskuddet oppstår på grunn av informasjonsproblemer. Vi antar å ha to typer lånekunder i økonomien, hvor lånekundene representerer ulik risikoprofil for utlåner. Risikoprofilen for utlåner kommer til uttrykk ved hvor høy tilbakebetalingsgrad de ulike kundene har, den mest risikable kundetyper har lavest tilbakebetalingsgrad. Modellen deres viser at dersom utlåner ikke kan skille de to ulike lånetypene fra hverandre, vil den renten, i , en kunde aksepterer på lånet fungere som et signal på lånerens type. Dersom lånene kommer med begrenset ansvar¹¹, vil den mest risikable lånegruppen være villig til å akseptere enn høyere rente enn den mindre risikable lånegruppen. Ved en veldig høy rente vil bare de prosjektene som kan gi en veldig høy avkastning dersom de lykkes,

¹¹ Begrenset ansvar innebærer at utlåneren bærer all risikoen dersom et prosjekt mislykkes, mens en låntager mottar hele gevinsten, utover sine gjeldsforpliktelser, dersom prosjektet lykkes. Dette gjør at risikopreferansene blant lånere og utlånere er forskjellige. En økning i rentenivået vil påvirke avkastningen på investeringsprosjektene ulikt for de gode og de dårligere lånerne, de gode, med lavest risiko, dropper først ut på søkerlista til nye lån.

etterspørre kreditt¹². Stiglitz og Weiss antar at utlåners sammenheng mellom forventet profitt og rente kan beskrives med følgende forhold:

Figur 2: Sammenheng mellom profitt og rentenivå for utlåner¹³



Av figuren ser vi at det eksisterer en rente, r^* som gir utlåner høyest forventet avkastning, Π^* . Utlåner vil i dette tilfellet ikke ønske å tilby lån for rente, $r > r^*$ ettersom dette implisere lavere forventet avkastning for utlåner. Dersom sammenhengen mellom forventet avkastning og rente kan beskrives på denne måten, vil vi kunne få en situasjon hvor likevekten i kredittmarkedet kan resultere i kredittrasjonering.

Dermed kan man bruke Stiglitz og Weiss' teori til å forklare hvorfor renten ikke er satt høyt nok til å sikre at alle lånesøkerne får tilgang på kreditt, i en situasjon hvor kreditt er begrenset. Teorien kan gi en forklaring på hvorfor låntagere ikke får låne så mye de ønsker, og hvorfor noen lånesøkere ikke får lån overhodet.

¹² Jf. Akerlofs "markets for lemons".

Denne modellen kan også anvendes for å forklare kredittrasjonering i tilfellet med moralsk hasard (Ghosh *et al.* 1999). I dette tilfellet er det ikke låntagers risikoprofil, men låntagers innsats som avgjør hvorvidt en låntager lykkes med sitt investeringsprosjekt, og dermed kan overholde sine låneforpliktelser.

Ghosh m. fl. (1999) viser hvordan pant løser problemet med asymmetrisk informasjon mellom lånekunder og utlåner. Dette fordi pant øker kostnaden på et mislykket prosjekt for låntager. Dessuten vil pant reduserer kostnaden for utlåner ved mislykket prosjekt. Dette gjør at kunder med mulighet til å stille pant for sine lån lettere får tilgang til kredittmarkedet. Kredittmarkedets funksjon kan dermed bidra til å øke inntektsforskjellene i samfunnet, dette fordi de fattige ikke troverdig kan forplikte seg til å avstå fra moralsk hasard, siden de mangler eiendeler å stille som pant for sine lån.

3.2 En modell med fattigdomsfeller

Situasjonen i forrige avsnitt illustrerer en fattigdomsfelle. Fordi de fattige mangler pant de kan stille som sikkerhet for lån, vil disse menneskene være kredittrasjonerte, og i verste fall totalt ekskludert fra de formelle kredittmarkedene. Jeg vil her vise hvordan fattigdomsfeller kan oppstå på grunn av lokalt økende utbytte med hensyn på skalaen mellom formue (W) og den marginale avkastningen på denne. Økende skalausutbytte vil si at jo høyere formue du har, jo høyere marginal avkastning oppnår du som følge av en marginal endring i formuen. Området med økende utbytte med hensyn på skalaen begrenses nedad av et terskelnivå. Bare over terskelnivået vil man ha økende utbytte med hensyn på skalaen. Det er lett å tenke seg en slik sammenheng

¹³ Kilde: Stiglitz og Weiss (1981).

mellom formue og den marginale avkastningen¹⁴. Man kan for eksempel tenke seg at enkelte produksjonsprosesser som vil gi en høy avkastning, vil kreve en viss formue og investeringer for å bli startet. Jeg ønsker å vise hvordan dette kan resultere i fattigdomsfeller ut fra en modell presentert av Ghatak og Jiang (2001).

Ghatak og Jiang (2001) viser i "A simple model of inequality, occupational choice, and development" hvordan det å redusere antall kapitalbeskrankede i økonomien kan gi lokalt økende utbytte med hensyn på skalaen for samfunnet som helhet. Dette refereres gjerne til som strategiske komplementariteter (Ray 1998). Med strategiske komplementariteter menes det at det eksisterer positive eksternaliteter¹⁵ eller ringvirkninger for samfunnet som helhet ved å redusere antall kapitalbeskrankede i økonomien.

I modellen antar Ghatak og Jiang (2001) at alle aktørene i økonomien er identiske, bortsett fra deres initiale formue (a). Hvor a er arven etter forrige generasjon. I denne økonomien finnes det tre ulike yrker aktørene kan velge mellom: entreprenør (E), arbeider (W) og selvsysselfatt (S) (jobber i et minimumsjordbruk). En entreprenør vil i denne modellen bare kunne ansette en arbeider i sin bedrift. Yrkene avlønnes ulikt. Lønnen til en selvsysselfatt vil være eksogent gitt ved \underline{w} . Lønnen for en arbeider, w_t , vil være endogent gitt i modellen men vil ligge i intervallet $[\bar{w}, \underline{w}]$. Dette vet vi siden en entreprenør aldri vil være villig til å gi arbeideren en høyere lønn enn \bar{w} , hvor $\bar{w} = \frac{q - rI}{2}$ (vi ser at også \bar{w} er eksogen i denne modellen), og siden en arbeider aldri ville godta en lønn lavere enn \underline{w} . Total inntekt for aktørene i denne økonomien, $y_{i,t}$, vil dermed være gitt ved følgende uttrykk:

$$y_{i,t}^S = \underline{w} + ra_{i,t}$$

¹⁴ Se Barrett & Carter (2006) for flere argumenter for at det eksisterer en slik sammenheng mellom formue og den marginale avkastningen av denne.

$$y_{i,t}^W = w_t + ra_{i,t}$$

$$y_i^E = q - w_t + r(a_{i,t} - I),$$

Hvor r ($r=I+i$) er et gitt rentenivå i økonomien, q er produksjon i entreprenørens bedrift og I er investeringskostnaden ved å starte en bedrift (bli entreprenør).

I denne modellen forutsettes det at:

$$(1) \quad q - rI > 2\underline{w}.$$

(1) forteller oss at avkastningen av å være entreprenør i denne økonomien overstiger (eller er minst like bra) som alternativene. Dette betyr at vi har en situasjon hvor alle ønsker å være entreprenører.

Kredittmarkedet i denne økonomien karakteriseres på følgende måte. Dersom et individ har en formue under et visst minimumsbeløp, vil dette forhindre individet i å få lån, uavhengig av hvor høy renten er¹⁶. For å vise implikasjonene av imperfeksjoner i kredittmarkedet modellerer Ghatak og Jiang (2001) situasjonen på følgende måte: en låntaker kan mislykkes i å tilbakebetale sitt lån ($r(I-a)$), men dersom man misligholder sine nedbetalingsforpliktelser og blir tatt påløper det et straffebeløp (F) for låntager. F kan tolkes som sosiale sanksjoner eller fengselsstraff. Sannsynligheten for å bli tatt dersom man ikke imøtekommer sine betalingsforpliktelser er gitt ved Π . Bare de individene hvor (2) er oppfylt vil få lån i dette markedet.

$$(2) \quad (q - w_t) - r(I - a_{i,t}) \geq q - w_t - \Pi F.$$

Av ligning (2) ser vi at inntjeningen ved å være entreprenør og i møtekomme sine betalingsforpliktelser, må være er minst like høy som, dersom man er entreprenør,

¹⁵ Med positive eksternaliteter menes det at dersom en husholdning får sin inntekt (formue) hevet, slik at man muliggjør en produktiv investering, vil også andre husholdninger i den lokale økonomien oppleve at sin inntekt øker.

¹⁶ Jf. Stiglitz og Weiss's modell om kredittrasjonering.

men velger å begjære seg selv konkurs, slik at lånet ikke tilbakebetales utlåner. Videre ser vi at jo lavere $a_{i,t}$ er, jo større er låntagers insentiv til å begjære seg selv konkurs.

Videre ser vi at (2) \Leftrightarrow

$$(3) \quad a_{i,t} \geq I - \frac{\Pi F}{r}.$$

Videre i denne oppgaven vil jeg i ligning (3) inkludere en administrasjonskostnad for banken, C . C inngår i modellen på samme måte som en økning i I eller en reduksjon i Π og/eller F . Altså vil en høy C implisere at det blir vanskeligere for en aktør å få lån.

$$(3') \quad a \geq I - \frac{\Pi F}{r} + C.$$

Bare de individene som oppfyller betingelsen i (3') vil få lån i dette markedet. (3') definerer terskelnivået i økonomien, og vil dermed være viktig for eksistensen av fattigdomsfeller. De menneskene hvor (3') ikke er oppfylt vil jeg i oppgaven referere til som de fattige, eller andelen kredittrasjonerte ($G(I)$). Jo mindre a er relativt til $I - \frac{\Pi F}{r} + C$, jo fattigere er du. Dersom en bare så vidt ikke møter kravet i (3') kalles

en person marginalt fattig. De menneskene med $a \geq I - \frac{\Pi F}{r} + C$ er de potensielle entreprenørene i økonomien ($1 - G(I)$).

For å vise effektene av kredittrasjonering vil jeg starte med å anta at $C, \Pi = 0$. At $\Pi = 0$ vil si at bare de individene med formue høyere enn I kan bli entreprenør ($a > I$). Det vil altså ikke eksistere noe tilbud av lån overhodet.

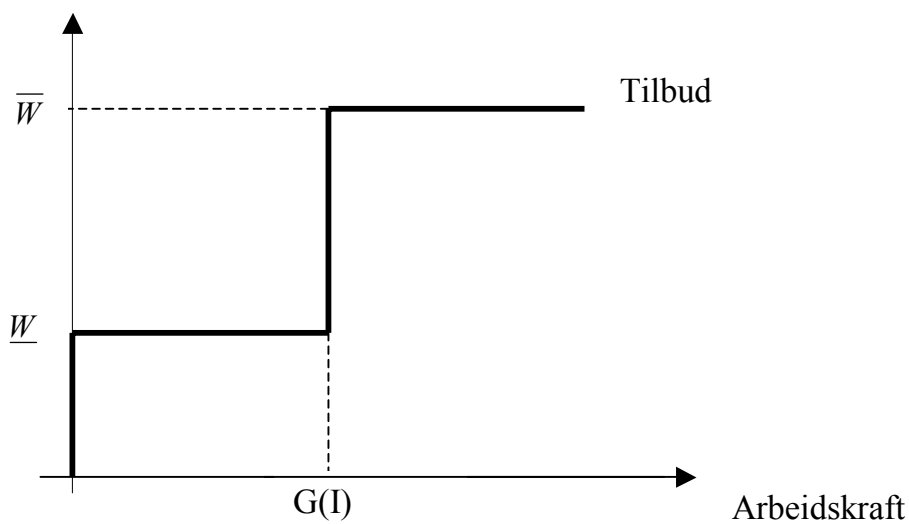
Hvis vi først antar at alle menneskene i økonomien har $a > I$, slik at $G(I) = 0$, vil avkastningen på å være entreprenør være lik avkastningen på å være arbeider,

$$w_t = \bar{w} = \frac{q - rI}{2}, \text{ slik at alle menneskene i denne økonomien vil være indifferente}$$

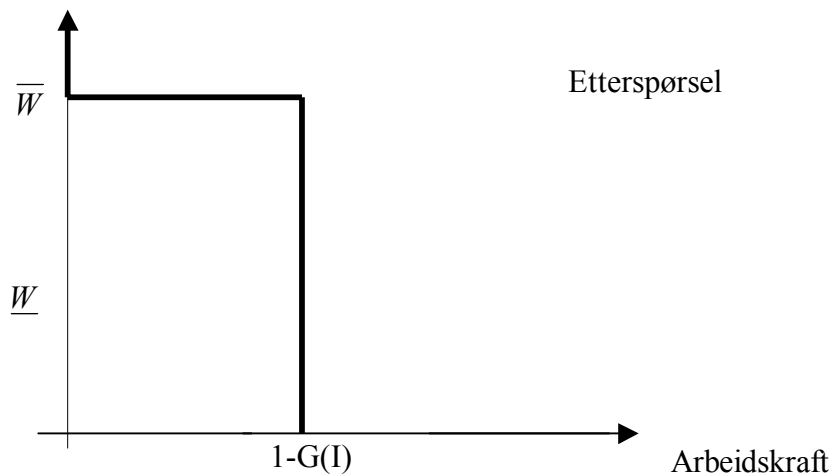
mellom å være arbeider og entreprenør. Dette leder frem til en likevekt hvor alle i økonomien tjener \bar{w} , og vi har ingen som jobber i minimumsjordbruket.

Dersom vi i stedet antar at $G(I) > 0$, vil lønnen bli bestemt fra likevekten på arbeidsmarkedet. En likevekt på arbeidsmarkedet krever at etterspørselen etter arbeidskraft er lik tilbudet av arbeidskraft.

Figur 3: Tilbud av arbeidskraft



Figur 4: Etterspørselssiden av arbeidsmarkedet

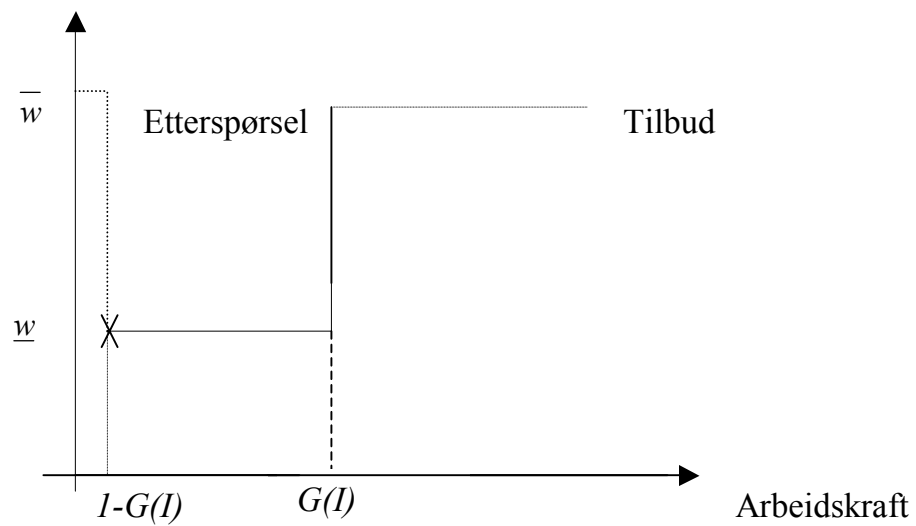


Disse tilbuds- og etterspørselskurvene gir opphav til to ulike likevekter for denne økonomien. Hvilken likevekt vi havner i vil avhenge av hvor høy andel som er kapitalbeskrankede.

Når $G(I) > 1/2$, har vi et overskuddstilbud av arbeidskraft. Entreprenøren kan dermed presse arbeiderne ned til et lønnsnivå lik \underline{w} . Denne likevekten er illustrert i figur 5.

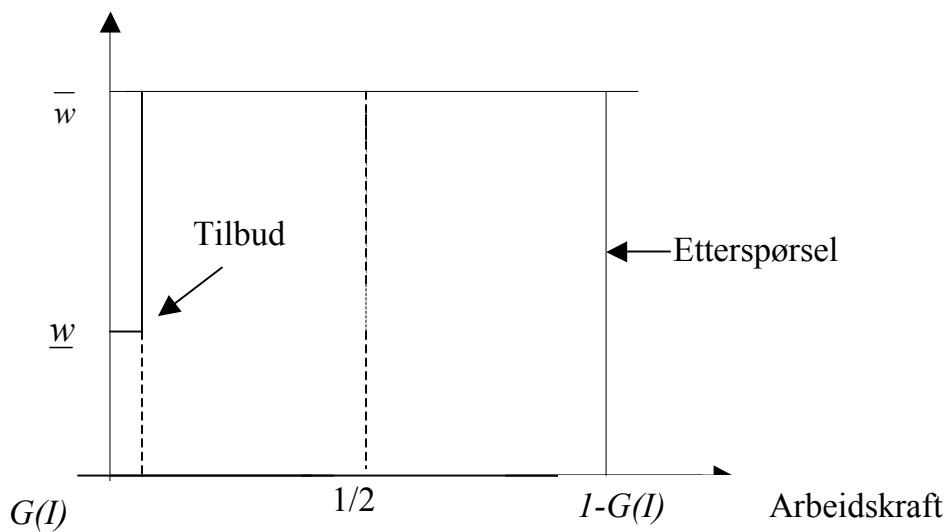
Figur 5: Likevekt $G(I) > 1/2$ ¹⁷

¹⁷ Likevekten er merket med et kryss i figuren.



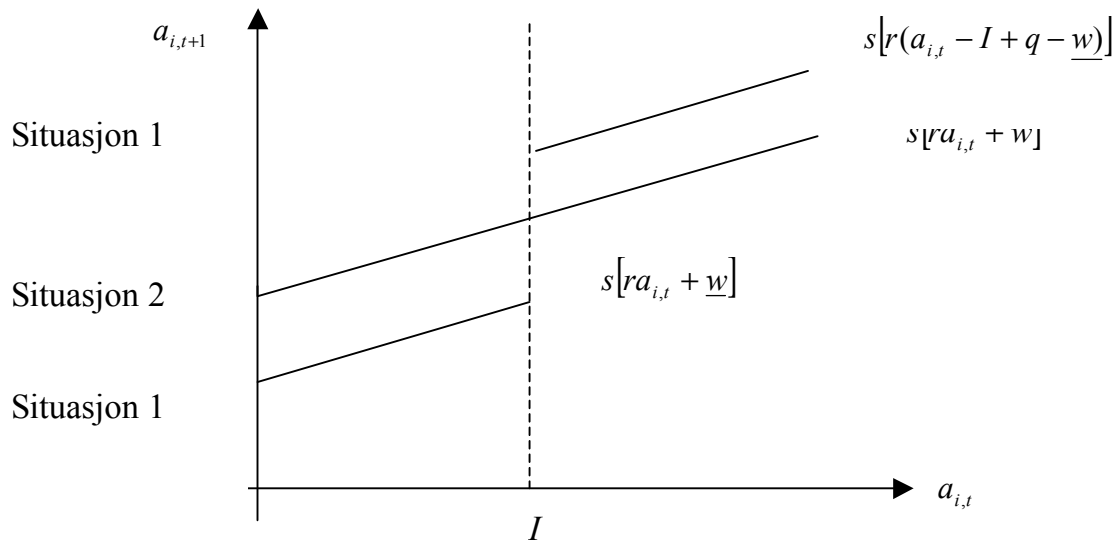
Den andre likevekten i denne økonomien, har vi hvor $G(I) < 1/2$. Figur 6 illustrerer denne likevekten.

Figur 6: Likevekt $G(I) < 1/2$



I figur 6 ser vi at lønna i økonomien er $w_t = \bar{w}$. Dette for at mennesker skal være indifferente mellom å tilby sin arbeidskraft og å være entreprenør. Vi har nå sett at det i denne versjonen av modellen vil det være to ulike likevekter i økonomien.

For å diskutere inntektsutviklingen gjennom generasjoner, antar Ghatak at hver aktør sparer en viss andel, s , av sin inntekt, $y_{i,t}$, til kommende generasjoner. Dette impliserer at jo mer velstående denne generasjonen er, jo mer velstående vil neste generasjon bli.

Figur 7: Inntektsutviklingen mellom generasjoner ($a_{i,t+1} = sy_{i,t}$)

I figur 7 er de to ulike likevektene skissert.

Situasjon 2 representerer likevekten når $G(I) < 1/2$, mens situasjon 1 representerer likevekten når $G(I) > 1/2$. I situasjon 1 ser vi at de menneskene som ikke er kapitalbeskrankede i denne situasjonen vil spare $s[r(a_{i,t} - I + q - \underline{w})]$ (øverste linje i figuren), mens de kapitalbeskrankede bare vil spare $s[ra_{i,t} + \underline{w}]$. I situasjon 2 vil alle i økonomien spare det samme beløpet, nemlig $s[ra_{i,t} + w]$.

Ghatak og Jiang (2001) viser at for en viss investeringskostnad, I^{18} , kan følgende dynamikk oppstå:

Dersom $G(I) > 1/2$, vil økonomien på lang sikt (mellom generasjoner) konvergere mot likevekten, hvor $w = \underline{w}$. Og $G(I)$ være konstant. De som var kapitalbeskrankede i utgangspunktet vil fortsatt være kapitalbeskrankede i neste periode. Dette følger av at

¹⁸ Dersom I er veldig lav, vil økonomien i neste periode kunne unnsnippe fattigdomsfellen uavhengig av om $G(I) > 1/2$, dersom I derimot er veldig høy kan vi ende opp i en fattigdomsfelle selv om $G(I) < 1/2$.

det beløpet de kapitalbeskrankede setter til side av sin formue i denne perioden, ikke vil være tilstrekkelig for at neste generasjon skal kunne møte betingelsen i (3').

Dersom $G(I) < 1/2$, vil økonomien derimot konvergere mot likevekten $G(I) = 0$, og hvor $w = \bar{w}$. Andelen denne generasjonen sparer til neste generasjon i periode t , vil på sikt være tilstrekkelig for at neste generasjon i periode $t+1$, vil kunne nå terskelverdien for å bli entreprenør. Også de kapitalbeskranket setter til side et beløp stort nok til at neste generasjon møter betingelsen i (3').

Den totale inntekten for denne økonomien er gitt ved summen av lønn og profitt, vi kan dermed sette opp følgende uttrykk for den totale inntekten i denne økonomien:

$$Y = G(I)w + \{1 - G(I)\}(q - w - Ir)$$

I en likevekt hvor alle jobber i et minimumsjordbruk, vil total inntekt i økonomien være $Y = \underline{w}$. I en likevekt med lav lønn er $Y = (q - Ir)\{1 - G(I)\} - \{1 - 2G(I)\}\underline{w}$. I en

likevekt med høy inntekt vil $Y = \frac{(q - rI)}{2}$. Siden $q - rI > 2\underline{w}$, og under en likevekt med

lav inntekt vil $G(I) \geq 1/2$, ser vi at:

$$\frac{q - rI}{2} \geq (q - rI)\{1 - G(I)\} - \{1 - 2G(I)\}\underline{w} > \underline{w}.$$

Dermed ser vi at likevekten for $G(I) < 1/2$ gir høyere totalinntekt, enn hva tilfellet er for $G(I) > 1/2$. Vi kan derfor karakterisere likevekten hvor $G(I) > 1/2$ som fattigdomsfellen i denne økonomien. I tilfellet hvor det eksisterer flere likevekter, vil gevinsten på lang sikt ved å ha færre kredittbeskrankede i økonomien kunne være langt høyere enn den direkte gevinsten en husholdning opplever ved å kunne starte en moderne bedrift. Dette fordi en mindre kredittbeskranket i økonomien kan utløse markedskrefter som fører økonomien over i en likevekt med høy inntekt og hvor hele befolkningen jobber i den moderne sektoren. Dersom vi i utgangspunktet har en situasjon hvor 51 % er fattige, vil en reduksjon i $G(I)$ med bare 2%, ned til 49%, føre

til at markedskrefter utløses som medfører at $G(I) \rightarrow 0$. Vi ser at det er positive eksternaliteter for samfunnet under helhet, eller strategiske komplementariteter, ved å redusere antall kredittbeskrankede i økonomien, dersom vi lykkes i å bringe $G(I) < 1/2$.

I denne modellen er det de positive eksternalitetene som gir opphav til ulike likevekter. Dersom vi antar at I er på et slikt nivå at det eksisterer flere likevekter, vil det være slik at jo flere mennesker som i utgangspunktet er fattige, jo lavere vil inntekten være i likevekt. Dermed kan denne modellen brukes til å forklare hvorfor noen økonomier forblir fattige.

3.3 Generelle trekk ved kredittmarkedene i utviklingsland

Informasjonsproblemer og mangel på egenkapital har ført til at mange fattige mennesker står utenfor tilgang til formelle finansielle tjenester. 40 til 80 % av befolkningen i de fleste utviklingsland mangler tilgang til formelle kredittmarkeder (Verdensbanken 2007). Kredittmarkedene i utviklingsland kjennetegnes ofte av en uformell, monopolistisk utlåner, i hvert fall før inntoget av mikrofinansinstitusjoner¹⁹. En av hovedgrunnene til dette er nettopp at en slik uformell utlåner bedre lykkes i å redusere informasjonsproblemene (Armendàriz de Aghion & Morduch 2005). Et problem med et slikt kredittmarked er at utlåner har sterk markedsrett. Utlåner kan dermed benytte sin markedsposisjon for å utnytte sine lånekunder gjennom å ta en rente mye høyere enn den renta en utlåner ville være villig til å akseptere i en konkurransesituasjon (Ray 1998). For en mer formell analyse av hvordan en uformell, lokal utlåner oppnår profitt og medfører effektivitetstap for økonomien, se Bardhan og Udry (1999).

¹⁹ Se Bardhan og Udry (1999).

4. Mikrofinans og fattigdomsreduksjon

4.1 Mikrofinans

Eksistensen av fattigdomsfeller som følge av imperfeksjoner i kredittmarkedene har gitt opphav til en rekke utviklingsprosjekter som har tatt sikte på å redusere antall mennesker ekskludert fra finansielle tjenester²⁰. Men mange av disse prosjektene har blitt karakterisert som mislykkede²¹. De var svært kostnadsineffektive, de slet med lav tilbakebetalingsgrad og dårlig organisering (Meier & Rauch 2005).

Et alternativ til disse utviklingsprosjektene er Grameen bank. Grameen Bank ble startet i Bangladesh på 1980 tallet av Muhammed Yunus (Meier & Rauch 2005). Prosjektet tok sikte på å tilby fattige mennesker tilgang på kreditt for produktive investeringer, samtidig som de sikret profitabiliteten for prosjektet. De har lyktes med å redusere sine lånekostnader ved å benytte andre metoder enn pant av fysiske eiendeler som sikkerhet for lån. For eksempel har de benyttet metoder som gruppelån, dynamiske insentiver og progressive lån for å sikre flere mennesker tilgang på finanstjenester uten at informasjonsproblemer skal hindre en god utnyttelse av ressurser og gi opphav til enorme kostnader på utlånssiden. Et gruppelån vil si at deltagere i små grupper, er sammen ansvarlige for alle de lånene individene i gruppen mottar. Dette bidrar til å løse bankens kontroll og informasjonsproblemer²² (selv om lånekunden ikke har stilt sikkerhet for lånet). Hvert gruppemedlem vil nemlig ha insentiver til å passe på at de andre i gruppen imøtekommer sine forpliktelser. Dette vil bidra til å redusere problemet med moralsk hasard. Videre er disse gruppene ofte

²⁰ Se for eksempel Morduch (2000) "the Microfinance schism".

²¹ Se for eksempel Morduch (2000) "the Microfinance schism".

²² Se Armendàriz de Aghion og Morduch (2005) for en mer formell beskrivelse av hvordan ny utlånsteknologi reduserer informasjonsproblemene.

satt sammen med deltagere fra små landsbyer, slik at deltagerne har et informasjonsfortrinn når det kommer til å kjenne medlemmene av gruppen, dette kan løse noe av problemene knyttet til skjevt utvalg (Banerjee et al 2006: 393).

Dynamiske insentiver og progressive lån vil si at lånebeløpene en klient mottar øker gradvis dersom kunden imøtekommer sine betalingsforpliktelser. Dette gjør at mislighold av lån får en større kostnad for låntager, nemlig at du ikke får tilgang på nye og større lån, slik reduserer dynamiske insentiver og progressive lån informasjonsproblemene (Meier & Rauch 2005).

Grameen bank har blitt brukt som modell for institusjoner og programmer i hele verden. Før ble dette referert til som mikrokreditt, men etter hvert ser vi et økende fokus på å tilby et større spekter av finansielle tjenester. Man har sett at fattige mennesker også trenger tilgang på for eksempel spare og forsikringsmuligheter (Armendàriz de Aghion & Morduch 2005). Dette har ført til at denne bevegelsen nå kalles mikrofinans (MF).

4.2 Ulike mikrofinansinstitusjoner

Det er etter hvert en rekke institusjoner som driver med mikrofinans, disse vil jeg referere til som mikrofinansinstitusjoner (MFI). Det finnes ulike typer MFler, ytterpunktene er de institusjonene med rene kommersielle motiver og de institusjonene med utelukkende sosiale (Dunford 2000). Jeg vil i denne oppgaven gjøre et særlig skille mellom MFler drevet av NGOer og MFler drevet etter mer kommersielle mål. Dette er i tråd med for eksempel Johannsen og Zellers (2006) inndeling av ulike MFler.

4.2.1 Mikrofinansinstitusjoner drevet av NGOer

Non-Governmental-Organizations (NGO) er betegnelsen på private organisasjoner finansiert gjennom donasjoner eller stater, og som typisk ikke er drevet av profittmotiver, men av sosiale mål (Banerjee *et al.* 2006). Hvis NGOene likevel lykkes med å generere inntekter høyere enn sine kostnader, vil disse pengene ikke tas ut av private aktører, men reinvesteres i organisasjonen og dermed finansiere nye sosiale mål, i kommersielle enheter derimot vil overskudd etter skatt tilfalle eierne av selskapet (Cull *et al.* 2008).

MFier registrert som NGOer er i all hovedsak ikke inkludert under den finansielle reguleringen av sentralbanken, og har i de fleste land ikke lov å tilby sparetjenester for sine kunder. Det å tilby sparetjenester er i de fleste landene bare tillatt for regulerte finansinstitusjoner (Harper 2003)

4.2.2 Mikrofinansinstitusjoner drevet av kommersielle aktører

Denne gruppen kan videre inndeles i to grupper²³: (1) transformerte NGOer, (2) tradisjonelle kommersielle banker. Felles for de kommersielle aktørene er at de er regulerte, slik at de har lov å tilby sparetjenester for sine kunder og at de i all hovedsak drives etter et mål om å maksimere profitt for sine eiere (Drake & Rhyne 2002).

²³ Se for eksempel Christen (2001): Commercialization and missiondrift.

4.3 Reduksjon i fattigdom som følge av mikrofinans

Jeg ønsker å vise innenfor modellen til Ghatak og Jiang (2001) mulige konsekvenser av mikrofinansprosjekter. MF tar som sagt sikte på å redusere antall kredittrasjonerte i økonomien, slik at flere mennesker får mulighet til å velge den teknologien som gir høyest avkastning ($y_i^E \geq y_{i,t}^W$).

Som diskutert i avsnitt 3.1, er en viktig del av mikrofinansprosjekter utviklingen av nye og bedre utlånsteknologier (Armendàriz de Aghion & Morduch 2005). I Ghatak- og Jiangs modell kan dette tolkes som en økning i Π og/eller F . Gruppelån vil for eksempel bidra både til større sanksjoner ved mislighold og øke sannsynligheten for å bli tatt dersom man misligholder sitt lån (Π og F øker). Progressive lån og dynamiske motiver vil derimot fungere som en økning i F . Sanksjonen ved å bli tatt for mislighold øker dersom utlåner benytter seg av disse typene utlånsteknologi. Av uttrykket $a \geq I - \frac{\Pi F}{r} + C$, ser vi at dersom Π og/eller F stiger, vil det bli enklere å nå terskelverdien for å bli entreprenør i denne økonomien. Dersom Π og/eller F øker kan dette medføre at flere aktører når terskelnivået og dermed resulterer i at $G(I)$ reduseres.

Mikrofinans innebærer også mulighet for bedre sparetjenester for husholdninger²⁴. Ghatak og Jiang (2001) viser hvordan økt sparing kan, dersom det fører formuen til enkelte familier over I , gi flere bedrifter i likevekt. Siden økt sparing i periode t , gir en høyere initial formue, $a_{i,t+1}$, i periode $t+1$ vil flere mennesker i neste generasjon

kunne oppfylle betingelsen: $a_{i,t+1} \geq I - \frac{\Pi F}{r} + C$.

²⁴ Se Armendàriz de Aghion og Morduch (2005) for hvorfor tilbud av sparetjenester kan bedre de fattiges velferd.

Mikrofinans har dessuten bidratt til å øke antall aktører på utlånssiden betraktelig (Christen 2001). Standard økonomisk teori hevder at konkurranse bedrer MFienes prestasjoner og fører med seg et bedre tilbud av tjenester og lavere renter (Aubuchon & Sengupta 2008). Med et så stort antall fattige mennesker, eksisterer det et stort marked å betjene, noe som taler for flere MFier (Aubuchon & Sengupta 2008). Økt konkurranse på utlånssiden, gir priskonkurranse, dette vil igjen redusere monopolistisk profitt, og dermed forbedre effektiviteten i økonomien²⁵. Fra Ghatak og Jiangs modell ser vi at en reduksjon i r har to ulike effekter som går i motsatt retning. En reduksjon i r reduserer terskelverdien for formue som leder til den gode likevekten, men samtidig bidrar en reduksjon i r til at det blir vanskeligere å akkumulere formue, siden en reduksjon i r impliserer at sparing gir lavere avkastning. Vi ser at for den nåværende generasjonen, vil en reduksjon i r til r' , gjøre at disse lettere oppfyller betingelsen for å bli entreprenør siden: $I - \frac{\Pi F}{r} \geq I - \frac{\Pi F}{r'}$. Men for neste generasjon vil det derimot bli vanskeligere å nå terskelverdien. Selv det beløpet en entreprenør setter til side i dag (i periode t) behøver ikke være tilstrekkelig for at neste generasjon oppfyller betingelsen $a_{i,t+1} \geq I - \frac{\Pi F}{r'} + C$. På lang sikt vil med andre ord en reduksjon i r kunne gi en økning i $G(I)$.

²⁵ Se for eksempel Bardhan og Udry (1999) .

5. Mikrofinans og fattigdomsreduksjon. Empiri

I forrige avsnitt så vi hvordan mikrofinans kan lede til at $G(I)$ reduseres. I dette kapitlet ønsker jeg å se om det finnes empiri som støtter en slik sammenheng mellom MF og fattigdomsreduksjon. Først i dette kapitlet vil jeg starte med en kort presentasjon over hvordan MF-programmer kan bli og blir evaluert.

5.1 Hvordan måle effekter?

Mikrofinans påvirker ikke bare en husholdnings inntekt og konsum, men kan tenkes å påvirke en rekke andre variabler i tillegg. Dette kan være sosiale variabler som ernæring, opplæring og utdanning, helse, fertilitet, forbedring av kvinners vilkår og bruk av prevensjon (Armendàriz de Aghion & Morduch 2005) bare for å nevne noen. Hvordan man skal måle den faktiske effekten på alle disse variablene er vanskelig å forestille seg. Jeg vil derfor kun konsentrere meg om studier som tar for seg endringer i inntekt og/eller konsum som følge av MF. Jeg ønsker å se om det finnes belegg for påstanden om at MF øker den totale inntekten i samfunnet gjennom å redusere $G(I)$, slik at MF reduserer fattigdom.

I empiriske analyser av MF benyttes ofte i tillegg antall klienter en MFI betjener og gjennomsnittlig lånestørrelse som indikatorer for hvorvidt MF lykkes i å redusere fattigdom. Antall klienter og gjennomsnittlig lånebeløp refereres gjerne til som rekkevidden av finanstjenesten. Hvor antall klienter ofte tas som en indikator for bredden av rekkevidden, mens gjennomsnittlig lånebeløp ofte tas som en indikator på dybden av rekkevidden. Jf. diskusjonen i kapittel 2 ser vi at en økning i bredde av rekkevidden, resulterer til at antall mennesker som faller under fattigdomsgrensen, som i Ghatak og Jiangs modell er gitt ved: $a < I - \frac{\Pi F}{r} + C$, reduseres. En økning i dybden av rekkevidden for en MFI resulterer i at fattigdomsgapet og/eller det

kvadrerte fattigdomsgapet reduseres. Hvorvidt disse menneskene likevel vil komme over fattigdomsgrensen, er uviss. Årsaken til at gjennomsnittlig lånebeløp er en indikator på dybden, er at man antar at jo mer velstående en kunde er, jo høyere gjennomsnittlig lånebeløp vil han etterspørre. Lavere gjennomsnittlig lånebeløp impliserer med andre ord fattigere kunder hos en MFI, og man sier dermed at MFI har større dybde på sine tjenester. Hvordan man skal evaluere effekter av et MF-program innebærer dermed at man innfører en form for vekting av dybde og bredde av rekkevidde, jf valg av α i Foster-Greer-Thorbecke indeksen (F_α). Hvis en dollar mer i inntekt til en fattig husholdning vektes tilstrekkelig mer enn en dollar til en rikere husholdning, kan det være velferdsmessig effektivt å hjelpe færre (reduert bredde), men fattigere låntakere (økt dybde).

Hvis man ikke tar utgangspunkt i disse indikatorene for rekkevidden måles effekten av MF gjerne ved å benytte paneldata²⁶, hvor man ser på husholdningers endringer i konsum og/eller inntekt over tid som følge av MF. Det en ideelt sett ønsker å besvare for å belyse effekten av programmene er hvordan låntageren ville klart seg uten programmet (Armendàriz de Aghion & Morduch 2005). En av de mest brukte metodene for å måle resultater går ut på å sammenligne utviklingen for to grupper – en eksperimentgruppe (de som deltar i et mikrofinansprosjekt) og en kontrollgruppe (som ikke er deltagere i et prosjekt). Oppgaven blir dermed å finne en kontrollgruppe: mest mulig lik på alle områder, men hvor det ikke (eller inntil nå) er tilgang på et mikrofinansprogram. Men med denne metoden møter vi på seleksjonsproblemer²⁷. I det området vi faktisk har et program, har bare noen valgt å delta. Man kan dermed tenke seg at disse har noen initiale fordeler ovenfor sine naboer som ikke tar del i programmet, for eksempel i form av entreprenørskapsånd, ferdigheter, motivasjon, sosiale nettverk etc. (Armendàriz de Aghion og Morduch 2005). I tillegg kan utlånere

²⁶ Se Kennedy (2003) for definisjon av paneldata.

²⁷ Se Kennedy (2003) for utfyllende diskusjon av seleksjonsproblemet.

og donorer ha spesielle mål og målgrupper når de oppretter et program og utdeler lån (Karlan og Zinman 2007). Disse seleksjonsproblemene leder til et identifikasjonsproblem, det er vanskelig å si noe om årsakssammenhengen, er det et MF-program som har ledet til at disse menneskene har hevet sin inntekt, eller skyldes det andre variabler?

Seleksjonsproblemene gjør at det er svært vanskelig å evaluere MF-programmer. Goldberg (2005) hevder eneste løsningen på seleksjonsproblemet, er å foreta et eksperiment hvor eksperiment- og kontrollgruppen velges vilkårlig. Karlan og Zinman (2007) utfører et slikt eksperiment, i avsnitt 5.2.3 vil jeg kort beskrive deres funn.

5.2 Empiri

Det finnes en rekke empiriske studier som forsøker å analysere effekten av MF når det kommer til å redusere fattigdom. Goldberg (2005) og Morduch (2001) gir begge en oversikt over eksisterende litteratur på feltet. I denne oppgaven vil jeg imidlertid begrense meg til å fokusere på et fåtall studier som viser effekt på inntekt/konsum for husholdninger som følge av MF. Disse studiene representerer i midlertidig mange av de tradisjonelle funnene²⁸ innenfor dette feltet og benytter dessuten ulike metoder i sine evalueringer²⁹. Underkapitlene i 5.2 er de originale titlene på de studiene jeg gjennomgår i denne delen av oppgaven.

²⁸ Se Goldberg (2005) og Morduch (2001).

²⁹ For mer utfyllende diskusjon av metoder for evalueringer av MF se Armendàriz de Aghion og Morduch (2005:kapittel 8).

5.2.1 Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh³⁰

Khandker (2005) forsøker å estimere effekten av MF-programmer på konsum i Bangladesh ved å bruke paneldata fra 1991/92 og 1998/99. Av tabell 1 ser vi hvordan husholdningenes konsum har endret seg som følge av et mikrofinanslån. Vi ser at et lån på 100 taka³¹ til en kvinne øker en husholdnings inntekt med mer enn 20 taka: 11.3 taka i matutgifter og 9.2 taka i andre utgifter. Hatlebakk (2007) beskriver denne effekten ved at MF øker tilgangen på kreditt og at deler av lånene blir investert i produktiv virksomhet som i neste runde gir økt konsum.

Tabell 1: Endringer i konsumnivå³²

TABLE 5. Marginal Returns to Microfinance Loan Based on Household Fixed-Effects Estimates (taka per 100 taka in borrowing)

Gender and Period	Household Yearly Total Expenditure	Household Yearly Food Expenditure	Household Yearly Nonfood Expenditure
<i>Women's borrowing</i>			
Returns in 1991/92	14.7**	7.1**	8.0**
Returns in 1998/99	20.5**	11.3**	9.2**
<i>Men's borrowing</i>			
Returns in 1991/92	-6.5	-11.8	7.1
Returns in 1998/99	-16.6	-12.9	0.6

**t-statistic is significant at the 5 percent level or better.

Note: Because the estimation equations are in log-log (elasticity) form, marginal returns are calculated using the formula, $dY/dX = \beta(Y/X)$, where Y and X are sample means of Y (household expenditure) and X (women's credit, for example). Household expenditure figures are obtained by multiplying household per capita expenditure by household size (5.8 for the sample). The return in 1991/92 includes that from current credit only (because in 1991/92 past credit is zero), and the return in 1998/99 includes that from both current (4.2 percent in 1998/99) and past (16.3 percent in 1991/92) credit.

Source: Author's computations based on 1991/92 and 1998/99 household surveys in Bangladesh.

I tabell 2 ser vi at mellom 1991/92 og 1998/1999 ble fattigdommen redusert med ca. 18 % i programområder (målt i moderat fattigdom), mens reduksjonen var 13 % i områder ikke dekket av noen program. Khandker (2005) mener derfor å ha funnet et

³⁰ Khandker (2005)

³¹ Myntenheten i Bangladesh.

³² Kilde Khandker (2005).

ytterligere bevis for at MF reduserer fattigdom, og at økningen i en husholdningsinntekt ikke bare skyldes andre forklaringsvariabler.

Tabell 2: Reduksjon i fattigdom som følge av MF-programmer³³

TABLE 7. Poverty Status (Headcount) by Program Participation Status and Survey Period

Program Participation Status ^a	Moderate Poverty		Extreme Poverty	
	1991/92	1998/99	1991/92	1998/99
<i>Program villages</i>				
Program participants (targeted)	93.0**	75.5**	57.3**	36.8**
Program participants (nontargeted)	82.3**	57.2**	37.8**	22.9**
All program participants	90.3**	70.1**	52.5**	32.7**
Target nonparticipants	91.1**	72.0**	58.9**	44.0**
Nontarget, nonparticipants	69.8**	50.8**	23.6	19.3
Total	83.7**	65.5**	45.0**	31.4**
<i>Nonprogram villages</i>				
Program participants (targeted) ^b	(89.3)*	79.0*	(60.2)	51.6
Program participants (nontargeted) ^b	(93.0)**	61.2**	(51.4)	32.8
All program participants ^b	(90.8)**	71.6**	(56.6)*	43.8*
Target nonparticipants	87.4	82.9	57.0	51.2
Nontarget, nonparticipants	72.7	53.2	35.5	26.0
Total	80.3**	67.7**	46.6*	38.3*
<i>All villages</i>				
Program participants (targeted)	93.0**	75.8**	57.3**	38.5**
Program participants (nontargeted)	82.3**	57.9**	37.8**	24.7**
All program participants	90.3**	70.3**	52.5**	34.2**
Target nonparticipants	90.2**	75.1**	58.4**	45.5**
Nontarget, nonparticipants	70.5**	50.5**	26.3	20.0
Total	83.1**	65.8**	45.3**	32.6**

*Change in poverty from 1991/92 to 1998/99 is significant at the 10 percent level or better.

** Change in poverty from 1991/92 to 1998/99 is significant at the 5 percent level or better.

^aProgram participation status is based on program placement in 1991/92. By 1998/99 all sample villages that had not had programs in 1991/92 had programs.

^bThere were no program participants in nonprogram villages in 1991/92. Figures in parentheses show headcount in 1991/92 for households in those villages that became program participants in 1998/99 (whose headcount in 1998/99 is shown in next right cell).

Source: Author's computations based on 1991/92 and 1998/99 household surveys in Bangladesh.

5.2.2 UNCDF Microfinance Programme Impact Assessment³⁴

UNCDF er medlem av FNs utviklingsprogram (UNDP). UNCDFs mandat har siden 1999 vært å redusere fattigdom gjennom følgende to strategier: i) øke tilgang til sosiale tjenester og infrastruktur for mennesker i fattige land, ii) støtte til MFI (UNCDF 2004). I sin rapport, UNCDF Microfinance Programme Impact Assessment

³³ Khandker (2005).

³⁴ UNCDF (2003) http://www.uncdf.org/english/about_uncdf/uploads/org_eval/uncdf_MF_MainReport.pdf

fra 2004 finner de at mikrofinansprogrammene i Nigeria, Haiti og Malawi har alle lyktes i å redusere fattigdommen i disse landene. Resultatene presenteres i tabell 3.

Tabell 3: Effekt av MF program³⁵

Table 3: Summary of Household Impact Findings – Income and assets										
Impact Variable	Findings									
	Nigeria			Malawi			Haiti			Kenya
	Treatment Group	Control Group	Stat. Sign ¹⁷	Treatment Group	Control Group	Stat. Sign	Treatment Group	Control Group	Stat. Sign	
Households with increased income	86.3%	80%	Yes .086	66.2%	68%	No	24.6%	20%	No	Likely
Asset acquisition – land	10.3%	6.3%	Yes .00	45.4%	34.1%	Yes .01	16.2%	6.9%	Yes .05	Impact
Investment in assets /real property – land	7%	2.6%	Yes .00	42.1%	34.6%	Yes .09	13.7%	7.4%	Yes .07	Impact

I tabell 3 ser vi at inntekt og eiendeler øker mer i eksperimentgruppen enn tilfellet er i kontrollgruppen. Dette impliserer at programmene har lyktes i å redusere fattigdom.

5.2.3 Expanding Credit Access: Using randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts³⁶

Karlan og Zinman (2007) utfører et eksperiment, hvor de trekker tilfeldig ut blant de lånesøknadene som så vidt fikk et avslag i innvilgelsen av lån, hvorvidt søknaden skal bli innvilget, og kunden derfor blir en del av eksperimentgruppen, eller hvorvidt søknaden skal forbli avslått, og kunden derfor havne i kontrollgruppen. Resultatet av prosjektet til Karlan og Zinman (2007) slår fast at en økning i kredittilgang øker velferden for låntager.

³⁵ Kilde UNCDF (2003).

³⁶ Karlan og Zinman (2007)

5.3 Resultater og diskusjon

Studiene presentert i kapittel 5.2 viser at det finnes belegg for påstanden om at MF kan fungere som virkemiddel for å redusere fattigdommen i verden i dag. MF-programmene har påvirket inntekt/konsum i en positiv retning. Men jeg vil hevde at verken disse resultatene, eller andre resultater jeg har sett av MF-programmer kan sies, i hvert fall så langt å ha medført så lovende resultater som Ghatak og Jiangs modell forespeiler. Det eksisterer effekter, men effektene er relativt begrenset. Som Meier og Rauch (2005:329) slår fast: *"MF vil ikke være drivkraften bak økonomisk vekst, men kan føre til at enkelte husholdninger får tilgang til produktive investeringer"*. Studiene presentert har dessuten blitt kritisert fra flere hold. For eksempel mener enkelte at tallene fra Khandker sin studie beviser at reduksjonen i fattigdom i dette tidsrommet, var uavhengig av mikrofinansprogrammet, siden reduksjonen i fattigdom var neste like stor i kontrollgruppen (Armendàriz de Aghion & Morduch 2005). Andre hevder på sin side at studiet viser at MF har virkninger utover de som mottar MF-tjenester direkte, siden de i kontrollgruppen også får sin inntekt hevet som følge av et MF-prosjekt (Armendàriz de Aghion & Morduch 2005).

Det finnes studier som ikke finner noen effekt i fattigdomsreduksjon som følge av mikrofinans, Coleman (1999, 2002) og Morduch (1998) er kanskje de mest kjente av disse. Men det finnes en langt flere studier som viser at MF kan ha en positiv effekt (Goldberg 2005, Morduch 2001). Verdensbanken (2007) støtter også denne oppfatningen, og hevder at suksesshistorier av MF er vel dokumenterte og at det finnes mye empiri som dokumenterer den positive effekten MF har på fattigdomsreduksjon.

6. Fordeler ved NGO-drevne mikrofinansinstitusjoner

Til nå har jeg i oppgaven vist hvordan MF kan redusere fattigdom. I neste del av oppgaven ønsker jeg å se nærmere på ulike MFers virksomhet og hvorvidt ulike institusjonsformer gir ulike effekt når det kommer til å redusere fattigdom. Først vil jeg ta opp teoretiske fordeler ved ulike institusjonsformer. Jeg ønsker å gjøre et skille mellom ikke-kommersielle MFer (NGOer) og kommersielle aktører. Kapittel 6 vil omhandle fordeler ved NGO drevne MFer. Kapittel 7 vil ta for seg fordeler ved kommersielle MFer. Kapittel 8 vil ta for seg empiri som forsøker å kartlegge forskjellige effekter av ulike institusjoners virksomhet.

6.1 Markedsmakt til uformell utlåner reduseres

Kredittmarkedene i utviklingsland kjennetegnes ofte med begrenset konkurranse og kan dermed gi opphav til monopolistisk profitt (Bardhan & Udry 1999). NGO-drevne kredittinstitusjoner vil derimot ikke ønske å maksimere sin profitt gjennom å ta ut hele profitten, de har et sterkere fokus på å redusere fattigdom (Porteous 2006). Dette leder til at NGOer tilbyr kreditt til en lavere rente enn kommersielle aktører³⁷. Dette kan medføre større effektivitet i økonomien, gitt at det i utgangspunktet var et effektivitetstap i økonomien grunnet begrenset konkurranse på utlånssiden³⁸.

³⁷ Se for eksempel Porteous (2006).

³⁸ Selv om vi i Ghatak og Jiangs modell har vist at en reduksjon i r har to motstridende effekter, vil jeg likevel argumentere for at en redusert r i denne sammenhengen vil tjene kundene av en MFI.

6.2 Positive eksternaliteter

Vi har sett at i Ghatak og Jiangs modell vil det kunne være positive eksternaliteter for samfunnet som helhet av å redusere antall kapitalbeskrankede i økonomien. Ikke bare får en familie sin inntekt hevet ($y_i^E \geq y_{i,t}^W$), en reduksjon i $G(I)$ kan muliggjøre konvergens mot den fordelaktige likevekten³⁹. Fra mikroøkonomisk teori vet vi at dersom det eksisterer positive eksternaliteter av et gode, vil privat produksjon av dette godet lede til underproduksjon⁴⁰. Dersom kostnadene eventuelle private aktører genererer ved å tilby MF overstiger den direkte nytten en husholdning har av denne tjenesten, vil et uregulert marked mest sannsynlig resultere i at tjenesten i dette tilfellet ikke blir tilbudt. Men det er viktig å også ta inn i regnestykket av MF kan ha virkninger utover de som faktisk mottar MF-tjenester direkte, slik at total betalingsvillighet i samfunnet som helhet likevel kan være større enn marginalkostanden av å tilby slike tjenester. Det er rimelig å anta at NGOer med større sannsynlighet vil ta inn over seg konsekvensene av eksternalitetene som foreligger enn rene kommersielle aktører (Besley & Ghatak 2001).

6.3 Avveining fattigdomsreduksjon og profit

Tidligere i oppgaven har jeg vist at ulike indekser for fattigdom i samfunnet resulterer i ulike anbefalinger for hvilke grupper av de fattige man burde konsentrere virksomheten om, for mest mulig effektiv reduksjon i fattigdom. For å muliggjøre sammenligninger av effekt på ulike grupper av fattige, må man definere en velferdsfunksjon (W) for samfunnet. Mange hevder at dersom målet skal være å

³⁹ Se kapittel 3.2.

⁴⁰ Se for eksempel Varian (2006).

redusere fattigdom, må man bruke pengene hvor de kaster mest fra seg. Dersom vi antar en konkav velferdsfunksjon i inntekt vil en økning i inntekt for den fattigste, ha mer å si, enn for en ikke så fattig. En konkav velferdsfunksjon er ofte en vanlig antagelse i generelle velferdsmaksimeringsproblemer, ettersom man ofte antar ulikhetsaversjon⁴¹. Dersom vår økonomi består av H husholdninger ($h=1, \dots, H$), hvor en husholdnings inntekt er gitt ved M^h , vil følgende resultat holde:

Hvis $M^i < M^j$ vil $\frac{\partial W}{\partial M^i} > \frac{\partial W}{\partial M^j}$. Altså vil en marginal økning i inntekt for de fattigste føre til en større økning i marginal sosial velferd, enn en tilsvarende inntektsøkning for en mindre fattig husholdning.

Videre vil det være slik at jo fattigere du er, jo lavere lån vil du etterspørre. Dette impliserer økte kostnader for en utlåner. Dette fordi MFI har faste transaksjonskostnader per lån (Hulme & Mosley 1996). Det vil derfor være høyere kostnader ved å tilby mange, små lån enn hva tilfelle er dersom en tilbyr få, store lån (Hulme & Mosley 1996). Det vil med andre ord være forbundet høyere kostnader for en aktør å tilby lån til de aller fattigste sammenlignet med å tilby lån til de mindre fattige. Dermed kan det argumenteres for at aktører som først og fremst følger et mål om høyest mulig inntjening kun vil betjene det rikeste segmentet av de fattige. Hvis man mener at effekten av fattigdomsreduksjonen er større for de fattigste illustrerer dette avveiningen mellom profitt og fattigdomsreduksjon (Armendàriz de Aghion & Morduch 2005:263).

6.4 Forskning og utvikling

Vi har sett at dersom MFI lykkes i å etablere nye utlånsmetoder, vil dette kunne medføre at flere mennesker får tilgang på finansielle tjenester. Men å utvikle nye

⁴¹ Se for eksempel Hindriks & Myles (2006:422).

utlånsmetoder innebærer kostnader. Jackelen og Rhyne 2003 argumenterer for at det innenfor utviklingen av utlånsteknologi kan oppstå problemer med gratispassasjerer. Harper (2003) hevder at innovasjoner i MF-sektoren raskt blir allmenn kjent, slik at sjansen for å beholde sin markedsposisjon er begrenset. Dette medfører at ingen privat aktør vil ha insentiver om utvikling av ny utlånsteknologi. For at forskning og utvikling skal pågå i MF-sektoren er man derfor avhengig av økonomisk støtte fra stater og donorer (Jackelen & Rhyne 2003).

6.5 Kollektive goder og optimalt eierskap

Besley og Ghatak (2001) viser i sin artikkel "government versus private ownership of public goods" hvordan optimal produksjon av en velferdstjeneste (kollektivt gode) bør foregå⁴². Artikkelen slår fast at den parten med høyest verdsetting av et prosjekt, bør investere i prosjektet, for at vi skal kunne oppnå et optimalt investeringsnivå. Dette gjelder særlig dersom det er vanskelig å spesifisere resultatet av investeringene, slik at det er vanskelig å lage en kontrakt over hva som skal oppnås. I denne situasjonen vil en NGO, med konkrete sosiale mål, heller den mest kostnadseffektive enheten, være best egnet for å utvikle en velferdstjeneste. Besley og Ghatak (2001) mener at dette resultatet vil gjelde for utviklingen av ny utlånsteknologi. Investeringer i utlånsteknologi burde foretas av den aktøren med høyest verdsettelse av at fattige mennesker inkluderes i finansmarkedene. Slik kan man hevde at optimalt burde NGOer tilby MF.

⁴² Vi har sett i Ghataks modell at det kan eksistere positive eksternaliteter av å redusere antall kredittbeskrankede. En reduksjon i $G(I)$ kan dermed betraktes som et kollektivt gode.

6.6 Ulik utlånsteknologi

Videre er det hevdet at de ulike institusjonsformene har ulike kostnadsfortrinn (Mersland 2007). For eksempel kan man tenke seg at $\Pi_{NGO} > \Pi_{kommers}$, slik at NGOer løser informasjonsproblemene bedre enn kommersielle aktører. Dette skyldes i stor grad at det særlig er NGOer som bruker de nye utlånsteknologiene, mens de kommersielle aktørene oftere benytter seg av tradisjonelle individuelle lån (Zeller & Johanssen 2006, Mersland & Strøm 2007). I kapittel 3 viste jeg hvordan ny utlånsteknologi kan bidra til færre kapitalbeskrankede i økonomien, og dermed gi en høyere inntekt for samfunnet under helhet. En re-orientering over til individuelle lån, kan tolkes som en reduksjon i Π og F , og dermed kunne medføre et større antall kapitalbeskrankede, og dermed en lavere inntekt for samfunnet.

7. Fordeler ved kommersielle mikrofinansinstitusjoner

Tross i veldig ulike finansielle systemer i verden i dag, er dagens trend i midlertidig et økende fokus på markedsbaserte systemer (Allen & Gale 2000). En forklaring på dette stammer fra de fundamentale teoremene i velferdsøkonomien hvor det hevdes at markedet mest effektivt allokere ressurser. Men for at dette skal fungere kreves det at markedet fungerer optimalt⁴³. Som vist over er ikke denne forutsetningen nødvendigvis oppfylt, men kan det likevel finnes argumenter for at en markedsstyrt utvikling i MF er den optimale? Man ser en økende grad av ulike kommersielle aktører innenfor MF markedet (Drake & Rhyne 2002). Mange av disse aktørene er imidlertid tidligere NGOer. Mange NGOer har gjennomgått en transformasjon fra en NGO over til en kommersiell enhet. Hvilke argumenter eksisterer for en slik utvikling. Og finnes det noen argumenter som i så fall hevder at kommersielle aktører også vil gi størst effekt når det kommer til fattigdomsreduksjon? (NGOer som transformeres må jo synes det ligger gevinster i å kommersialiseres).

7.1 Kostnadsfordeler kommersielle aktører

Kommersielle aktører antas gjerne å ha kostnadsfordeler når det kommer til generell bankdrift (Mersland 2007). De reduserte kostnadene ved bankdrift kan resultere i at terskelnivået for å få lån i disse bankene reduseres. Vi ser av ligning (3') at dersom $C_{kommers} < C_{NGO}$, vil terskelnivået for å bli entreprenør være lavere for kunder hos de kommersielle aktører enn for kundene i NGOer. Lavere kostnader for en MFI impliserer færre kredittrasjonerte i økonomien.

⁴³ Optimalt som definert av Arrow-Debreu-MacKenzie.

Dessuten kan det argumenteres for at gode finansielle prestasjoner er et mål i seg selv. Bedre finansielle prestasjoner gjør at institusjonen lettere kan bli finansielt uavhengig. Dette antas å være et mål for MFler, ettersom et varig avhengighetsforhold av donasjoner og subsidier er antatt å lede til sårbare og små virksomheter. En av hovedgrunnene for dette er at tilbudet fra subsidieringskilder og givere vil være langt mindre enn den relative etterspørselen etter mikrokreditt er (Jackelen & Rhyne 1991). Gjennom å øke sin fortjeneste, har de fått muligheten til å reinvestere profitten i deres egenkapitalbase og dermed fått muligheten til å utvide sin virksomhet (Christen 2001). Dette er et mye brukt argument for at NGOer burde transformeres (Cull *et al* 2008).

7.2 Er fattigdomsreduksjon og profitt komplementariteter?

Vi har sett i Ghatak og Jiangs modell at dersom det eksisterer flere likevekter i økonomien, vil det å redusere antall kapitalbeskrankede i økonomien kunne lede til at markedskrefter utløses som bringer økonomien fra en dårlig til en god likevekt. Vi vet at for de marginalt fattige skal det mindre justeringer til for at disse skal komme over terskelverdien. Siden MF nærmest per definisjon er små lån (Meier & Rauch 2005), vil MF mest sannsynlig bare være tilstrekkelig for å løfte de marginalt fattige over terskelverdien (Hulme & Mosley 1996).

Vi har sett i Ghatak og Jiangs modell at bare dersom vi lykkes ved å redusere $G(I)$, kan positive eksternaliteter føre til at hele samfunnet øker sin nytte. Dermed kan MF som ytes de marginalt fattige redusere antall absolutt fattige, kanskje i en større grad enn dersom MF-lånene ble gitt direkte til de absolutt fattigste. Mekanismen går gjennom å styrke den relative forhandlingsposisjonen til de kredittrasjonerte, slik at w_i øker. Dette fordi etterspørselen etter arbeidskraft stiger som følge av redusert $G(I)$,

samtidig som tilbudsoverskuddet av arbeidskraft reduseres, slik at lønnen stiger. I tillegg ser vi i kapittel 3.2 av ligningen for totalinntekt i samfunnet, $Y = G(I)w + \{1 - G(I)\}(q - w - Ir)$, øker som følge av at $G(I)$ reduseres. Dermed øker den totale inntekten i samfunnet som følge av at $G(I)$ reduseres. Reduksjonen i $G(I)$ fører økonomien over på en velferdsfunksjon med høyere nytte for samfunnet under helhet. Varian (1992) bekrefter at dersom inntekten i samfunnet blir høyere, gjennom at enkelte husholdninger får sin inntekt hevet, samtidig som ingen får sin inntekt redusert, vil økonomien komme på et høyere nivå for sosialvelferd. Dette resultatet er uavhengig av hvorvidt inntektsøkningen bidrar til en større skjevhet i inntektsfordelingen eller ei. Dersom fordelingen blir for skjev i forhold til preferansene, kan man i neste runde overføre noe av gevinstene fra de rike til de fattige, slik at man oppnår den ønskede inntektsfordelingen i samfunnet (Varian 1992). Derfor vil en MFI som fokuserer på bredde, kunne gi en vel så stor gevinst når det kommer til reduksjon i fattigdom, som en MFI som fokuserer på dybden. Dette gjør at forsvarere av kommersielle aktører hevder at det ikke eksisterer noen avveining mellom effekt og profitt i mikrofinanssektoren. Dette leder mot det såkalte vinn-vinn retorikken: det er mulig å kombinere profitt og fattigdomsreduksjon⁴⁴. De mener at det ikke eksisterer noen avveining mellom profitt og effekt i form av fattigdomsreduksjon, men heller at profitt og effekt er komplementariteter.

⁴⁴ Se for eksempel bestselgeren Prahalad, C.K., (2004): *The fortune at the bottom of the pyramid: eradicating poverty through profits*.

7.3 Sparetjenester

Sparetjenester er et viktig element for inntektsgenerering i samfunnet (Armendàriz de Aghion og Morduch 2005). Vi ser sett i Ghatak og Jiangs modell at økt sparing kan gi høyere inntekt for et samfunn. En rekke av de kommersielle aktørene som finnes på MF-markedet i dag, er transformerte NGOer. En av hovedårsakene til at disse har valgt å kommersialiseres er nettopp for å få lov til å tilby sparetjenester (Christen 2001). Grunnen til at det stilles krav om regulering for å få tilby sparetjenester, kommer av at det er et stort ansvar for en institusjon å skulle forvalte sparepengene til sine kunder (Jackelen & Rhyne 1991). Konsekvensene av å mislykkes med spareprogram kan være formidable, det er ikke lenger donorer og statlige midler som står på spill, men sparebeløpene til de menneskene som institusjonene er ment å tjene (Jackelen & Rhyne 1991). Institusjoner med veletablerte spareprogram har mange fordeler i forhold til de institusjonene som står uten slike tjenester (Harper 2003). Ved å tilby både spare- og lånetjenester til de samme menneskene/landsbyene vil institusjonen oppnå skalafordeler, både den fysiske infrastrukturen, humankapitalen og informasjonskostnadene er så å si de samme, så kostnadene forblir nærmest uendrede (Jackelen & Rhyne 1991). Skalafordele kan tolkes som en reduksjon i C i ligning (3'), og kan dermed resultere i færre kredittrasjonerte.

7.4 Økt konkurranse

En viktig ingrediens av kommersialiseringen av MF er den økte konkurransen i dette markedet (Christen 2001). Etter hvert som NGOer viste at MF kunne være en lukrativ virksomhet, har flere og flere aktører ønsket å delta i markedet (Christen 2001). Innen økonomisk teori betraktes økt konkurranse som positivt for kundene, ettersom økt konkurranse gir lavere priser. En grunn til at økt konkurranse medfører redusert pris er at dersom aktører innenfor et marked opplever profitt, vil nye aktører ønske å entre

markedet, disse vil igjen forsøke å tiltrekke seg kunder gjennom å tilby lavere priser (Porteous 2006). Dermed kan kommersielle aktører, gjennom å øke konkurransen i markedet, bidra til at fattige mennesker får tilgang på billigere kreditt, og monopolistisk profitt reduseres⁴⁵.

⁴⁵ Selv om vi i Ghatak og Jiangs modell har vist at en reduksjon i r har to motstridende effekter, vil jeg allikevel argumentere for at en redusert r i denne sammenhengen vil tjene kundene av en MFI.

8. Empiri

I dette kapitlet vil jeg ta for meg ulike empiriske studier som foreligger som analyserer effekter av ulike MFler. Vil empirien i dette kapitlet støtte opp om eller avkrefte teorien i kapittel 6 og 7? De empiriske studiene jeg har valgt i dette kapitlet er noen av de mest siterte og brukte studiene av effekter av MF⁴⁶, i tillegg vil jeg selv vise til oppdaterte data fra the Microfinance Information Exchange. Empirien vil jeg bruke for å gjøre en kort analyse av optimalt eierskap av et MF-program. Titlene på kapitlene og underkapitlene i kapittel 8 er de originale titlene på de studiene jeg har valgt å behandle i denne delen av oppgaven.

8.1 Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh⁴⁷

Khandker (2005) forsøker å estimere effekten av MF-programmer på konsum i Bangladesh ved å bruke paneldata fra 1991/92 og 1998/99. Khandker (2005) estimerer blant annet mulige spillover-effekter av MF-programmene, han tester hvorvidt MF kan øke konsumet også for mennesker som ikke selv mottar finansielle tjenester fra en MFI, men som bor i en landsby hvor MF-tjenester tilbys.

⁴⁶ Se for eksempel Goldberg (2005) og Morduch (2001).

⁴⁷ Khandker (2005).

Tabell 4: Ringvirkninger av MF⁴⁸

Credit Variables	Log of Household per Capita Yearly Expenditure	Log of Household per Capita Yearly Food Expenditure	Log of Household per Capita Yearly Nonfood Expenditure
Log of men's current loans	-0.001	-0.003	0.004
Log of women's current loans	0.006*	0.004*	0.014*
Log of men's past loans	-0.002	-0.002	-0.004
Log of women's past loans	0.005*	0.008**	0.004
Log of village average of men's current loans	0.0007	-0.004	0.024
Log of village average of women's current loans	0.068**	0.050**	0.097**
Log of village average of men's past loans	0.002	0.004	0.010
Log of village average of women's past loans	0.069**	0.045**	0.119**
Number of observations	1,638	1,638	1,638
F-statistics (60, 1578)	9.73	9.15	9.16

*t statistic is significant at the 10 percent level or better.
 **t statistic is significant at the 5 percent level or better.
 Note: Regression also includes the following variables: sex; age and education of household head; whether parents, brothers, and sisters of household's head or head's spouse own land; year; and village level infrastructure and price variables to reflect the impact of time-varying changes in local economic conditions.
 Source: Author's computations based on 1991/92 and 1996/97 household surveys in Bangladesh.

Vi ser av tabell 4 at gjennomsnittlige husholdningsutgifter i en landsby øker signifikant som følge av at kvinner tar opp lån. Vi ser at dersom kvinnene i gjennomsnitt øker sin lånemengde med 10 %, vil gjennomsnittlige husholdningsutgifter i landsbyen øke med 0.68 %. Vi ser av disse tallene at MF kan bedre velferden for den lokale økonomien, ikke bare for de som faktisk mottar MF. Videre viser Khandker at effekten av MF er litt høyere for ekstremt fattige enn for moderat fattige. Fra tabell 5 ser vi at ekstrem fattigdom reduseres med 1,3 % årlig, mens moderat fattigdom reduseres med 1 %.

⁴⁸ Khandker (2005).

Tabell 5: effekter MF for marginalt og absolutt fattige⁴⁹

TABLE 8. Predicted Impacts on Poverty of Women's Microfinance Loans

Participation Status and Poverty Level	Poverty	
	Before Borrowing	After Borrowing
<i>Participants</i>		
Moderate poverty headcount	0.793**	0.711**
Extreme poverty headcount	0.467**	0.352**
<i>Nonparticipants</i>		
Moderate poverty headcount	0.641**	0.623**
Extreme poverty headcount	0.334**	0.309**
<i>All households</i>		
Moderate poverty headcount	0.700**	0.638**
Extreme poverty headcount	0.386**	0.326**

**Significant at the 5 percent level or better.

Source: Author's computations based on 1991/92 and 1998/99 household surveys in Bangladesh.

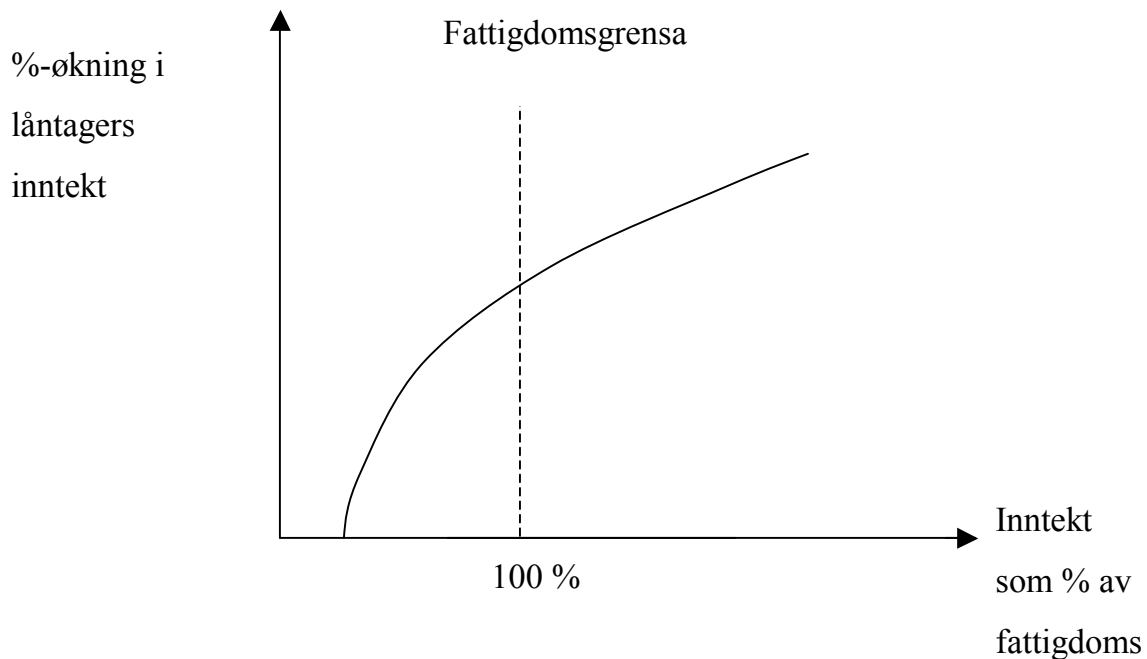
8.2 Finance against Poverty⁵⁰

Hulme og Mosley (1996) viser i boken ” Finance against Poverty” at kreditt har ulik effekt på ulike grupper av de fattige. Figur 8 illustrerer deres funn.

⁴⁹ Khandker (2005).

⁵⁰ Se Hulme og Mosley (1996).

Figur 8: Sammenheng mellom gjennomsnittlig inntekt hos låntager og gjennomsnittlig økning i husholdningens inntekt siden siste lån⁵¹



Av figuren ser vi at kredittilgang for de aller fattigste er relativt ineffektivt hvis målet er å bedre deres inntekt. Dette samsvarer med resultatene i Ghatak- og Jiangs modell.

Det kreves et visst minimumsbeløp av inntekt, $a \geq I - \frac{\Pi F}{r} + C$, dersom man skal oppnå økende marginal avkastning på inntekten sin.

Hulme og Mosley (1996) understreker hvor viktig det er å ikke betrakte de fattige som en homogen gruppe. For de marginalt fattige vil et MF-lån kunne være tilstrekkelig for at disse menneskene skal kunne bevege seg over terskelnivået for å få sin inntekt hevet ($y_i^E \geq y_{i,t}^W$). De aller fattigste krever derimot et stort lånebeløp for å komme seg ut av fattigdommen, ettersom MF nærmest per definisjon er små lån vil slike lån ikke være egnet for å bringe disse husholdningene over terskelverdien. For at disse

⁵¹ Kilde: Hulme og Mosley (1996)

menneskene skal krysse dette terskelnivået, hevder Hulme og Mosley (1996) at man trenger flere og bedre egnede virkemidler enn MF.

Hulme og Mosley (1996) fremhever også hvor viktig det er at det foregår ny forskning og utvikling innenfor MF-sektoren. For eksempel ser de at noen mennesker vil være for fattige til at andre mennesker ønsker å danne en lånegruppe med disse. De fattigste representerer for stor risiko. For å utvide tilbudet av finansielle tjenester for de fattigste, de som fremdeles er ekskludert fra finansmarkedet, kreves det innovasjoner innenfor tjenestene utover de eksisterende teknologier.

8.3 Financial Performance and Outreach: a Global Analysis of Leading Microbanks⁵²

Cull m. fl. (2007) forsøker å finne svar på om det foreligger bevis for en avveiningen mellom dybden av rekkevidden av MF og profittmaksimering for en MFI⁵³. De forsøker å se hvorvidt profittmotiv medfører mindre dybde på rekkevidden av tjenestene, og hvorvidt det eksisterer et tilsiktet skift vekk fra å tilby tjenester til de fattigste til å heller betjene mer velstående kunder for å øke institusjonens fortjeneste. Studien av Cull m. fl. (2007) grupperer de ulike MFene i tre kategorier, de som satser på gruppelån, på de som staser på lån på landsbygda og de som satser på individuelle lån. Gruppelån og landsbylån er begge karakterisert gjennom at grupper sammen er ansvarlige for de lånene medlemmene i gruppen mottar, men hvor landsbylån gjerne består av større grupper enn hva som er tilfellet for mer generelle gruppelån. Deres datamateriale består av 56 utlånere med satsning på individuelle lån, 48 basert på

⁵² Av Cull *et al.* (2007).

⁵³ Jf diskusjonen i kapittel 6.3.

gruppelån og av 20 landsby utlånere. Dette gjør det mulig å si noe om den institusjonelle formens eventuelle innvirkning på avveiningen mellom rekkevidde og profitt. Utlånerne basert på individuelle lån gjør det best når det kommer til fortjeneste, men andelen av fattige låntakere i låneporteføljen er lavere enn den er for de som fokuserer på gruppelån. Dette finner de gjennom at de som satser på individuelle lån, i hovedsak kommersielle aktører, har høyere gjennomsnittlig lån i sin utlånsportefølje.

De finner at utlånere basert på individuelle lån øker sin fortjeneste når renten stiger, opp til et visst punkt, hvor høyere rente resulterer i lavere fortjeneste, jf Stiglitz og Weiss'modell. Videre hevder studiet at utlånerne med fokus på individuelle lån, spesielt hvis de vokser seg større, satser mer og mer på mer velstående klienter. Blant utlånerne basert på gruppelån er denne forskyvningen av motiver ikke like klar.

8.4 Commerzialisaton and Mission Drift, the Transformation of Microfinance in Latin America⁵⁴

Som nevnt tidligere, NGOer har som mål å redusere fattigdom, mens kommersielle aktører søker høyest inntjening. En trend i dag er at NGOer tidligere ikke underlagt kommersielle reguleringer, transformeres til regulerte kommersielle enheter.

Christen (2001) drøfter i sin artikkel hvorvidt transformeringen av MFlene har resultert i en målendring hos disse institusjonene, fra fokus på fattigdomsbekjempelse (målt gjennom dybden av rekkevidden) til fokus på profitt. Kritikerne av

⁵⁴ Christen (2001).

kommersialiseringen av MFI hevder at gjennomsnittsstørrelsen på lånebeløp hos MFIene med profittmotiv er signifikant større enn de uten et slikt motiv (Drake & Rhyne 2002). Størrelsen på lånebeløp blir ofte tatt som en indikator på inntektsnivå, jo høyere lån du får innvilget, jo høyere inntekt/formue har du. Christen viser at de regulerte MFIene har større gjennomsnittlig lånebeløp (US\$803) enn de uregulerte (US\$322). Likevel vil ikke Christen konkludere med målforskyvninger. Større lån kan være resultat av mange ulike prosesser, som blant annet et mer modent marked. Men Christen (2001) avviser likevel ikke at noen MFier kan velge å stenge ute de fattigste klientene fra sine tjenester for å øke sine finansielle prestasjoner.

8.5 Performance and Trade-offs in Microfinance Organizations – Does Ownership Matter?^{55 56}

Mersland og Strøm (2007) undersøker i sin artikkel hvorvidt det eksisterer fordeler ved kommersielle aktører over NGOer i å tilby MF-tjenester. Denne artikkelen slår fast at forskjellene mellom NGOer og kommersielle aktører kanskje ikke er så store når alt kommer til stykket. Mersland (2007) finner i sin analyse at kostnader ved å inngå markedskontrakter generelt er lavere hos NGOer (for eksempel gjennom økt Π og/eller F) målt i forhold til hva tilfellet er for de kommersielle aktørene. Videre slår Mersland (2007) at kostnader knyttet til generell bankdrift, C , er høyere i NGOer enn hos kommersielle aktører. Mersland og Strøm (2007) hevder at det ikke derfor kan konkludere med at kostnadene er høyere i NGOer enn i kommersielle virksomheter, eller omvendt.

⁵⁵ Mersland og Strøm (2007).

⁵⁶ I dette avsnittet henviser jeg også til artikkelen Mersland (2007).

Når det kommer til hvilke mål de ulike typene av MFler besitter finner Mersland og Strøm (2007) tegn på at de kommersielle aktørene ikke utelukkende følger krav om å maksimere sin profitt, men at de fleste kommersielle aktørene har forpliktet seg gjennom sine vedtekter til å føre en sosial profil, for eksempel gjennom å tilby tjenester til de aller fattigste (Mersland & Strøm 2007). Dessuten ser man at mange NGOer har ansatt mennesker utelukkende på bakgrunn av sin kompetanse på bankdrift, og at mange NGOer også i sine mål har nedtegnet at institusjonen skal forfølge et mål om en høy inntjening. Mersland og Strøm (2007) viser i sin studie at det allikevel ikke er et så klart skille mellom NGOer og kommersielle aktører når det kommer til mål, verken når det gjelder finansielle eller sosiale. De mener derfor at det ikke skal ligge noen anbefalinger i at den ene institusjonsformen er overlegen den andre, men hevder det er viktig med ulike typer institusjoner.

8.6 Flere studier

Burde MF sette seg som mål å betjene de marginalt fattige eller de aller fattigste? Morduch (1999) viser i sin artikkel ” The Microfinance Promise” hvordan man, dersom man bruker det kvadrerte fattigdomsgapet, finner at en dollars økning i inntekt for den aller fattigste, har en fem ganger så stor effekt enn den samme dollaren for en marginalt fattig. Dersom det eksisterer en slik 5 til 1 sammenheng, vil en kommersiell aktør som kun fokuserer på det rikeste segmentet måtte betjene 63 000 kunder, mens en NGO måtte betjene 12 600, dersom disse skulle føre til en like stor reduksjon i fattigdom. Morduch minner oss på at det ikke bare er viktig å utvide bredden av rekkevidden av MF, men også dybden av rekkevidden, for å måle fattigdomsreduserende effekt av en MFI.

Hartarska og Nadolnyak (2007) finner i sin studie "Do Regulated Microfinance Institutions Achieve Better Sustainability and Outreach? Cross-country Evidence" bevis for at de MFIene som også tilbyr sparetjenester, har større rekkevidde (målt i bredde) av sine tjenester enn de som ikke tilbyr sparetjenester. Siden det i de fleste land er slik at bare regulerte institusjoner kan tilby sparetjenester, viser studien at det kan foreligge en implisitt fordel ved regulering, hvis regulering er den eneste muligheten for å kunne tilby slike tjenester⁵⁷.

Johannsen og Zeller (2006) foretar i sin studie "Is There a Difference in Poverty Outreach by Type of Microfinance Institution? The Case of Peru and Bangladesh" en analyse over mulige avveininger og synergier mellom rekkevidde og finansielle prestasjoner hos MFler i Peru og Bangladesh. I denne studien finner Johannsen og Zeller (2006) at det eksisterer en avveining mellom dybde av rekkevidde og profitt. NGOene scorer best på dybden av rekkevidde, mens de kommersielle aktørene er de med best finansielle prestasjoner.

Vogelgesang (2003) finner i sin studie "Microfinance in Times of Crisis: The Effects of Competition, Rising Indebtness, and Economic Crisis on Repayment Behavior" at økt konkurranse og stort tilbud har medført en lavere tilbakebetalingsgrad for mange mikrofinans kunder. Dette skyldes at kunder har tatt opp lån i flere ulike banker, og dermed får en altfor høy gjeldsbyrde å håndtere.

Armendàriz de Aghion og Morduch (2005) og Aubuchon & Sengupta (2008) påpeker også at økt konkurranse kan resultere i å svekke de dynamiske insentivene, dermed redusere tilbakebetalingsgraden, og dermed kunne bidra til å øke antall

⁵⁷ Arun, T (2005) deler denne oppfatningen, om at det ligger en fordel i regulering, gjennom den muligheten dette gir til å tilby sparetjenester.

kredittrasjonerte i samfunnet. Disse studiene hevder at kommersialiseringen gjennom økt konkurranse har ført til at Π og/eller F reduseres, noe som kan føre til at $G(I)$ øker.

Porteous (2006) forsøker i sin artikkel ”Competition and Microcredit Interest Rates” å finne svar på hvorvidt konkurranse har resultert i lavere rentenivå til mikrokreditt kunder. Porteous (2006) fokuserer på landene Uganda, Bolivia og Bangladesh, i disse landene har det skjedd en markant økning i antall aktører på tilbudssiden. Han finner ikke noe klart mønster på at mer konkurranse gir lavere renter i markedet for MF. Men som han påpeker kan dette forklares gjennom den viktige rollen NGOer spiller i disse markedene. Dersom NGOer er svært orienterte mot fattigdomsreduksjon, kan de ha ledet til at MFI lenge har tilbudt relativt lav pris på kreditt, og at det derfor ikke er noe rom for ytterligere prisreduksjoner gjennom økt konkurranse.

Cull m. fl. (2008) bruker i sin studie ”Microfinance Meets the Market” data fra de fleste ledende MFIene som opererer i dag. Datamaterialet dekker 346 institusjoner med til sammen ca 18 millioner kunder. I deres data bruker 3/4 av NGOene gruppelån, mens 2/3 av de kommersielle enhetene bruker individuelle lån. Videre finner de at kommersielle aktører har en større utlånsportefølje, men langt færre kunder enn NGOene. Dette impliserer at de kommersielle bankene i gjennomsnitt gir høyere lånebeløp per kunde enn NGOene, noe som er en indikator på lavere dybde av rekkevidde på tjenestene (Cull *et al.* 2008). Dette tar de som bevis på at det vil eksistere en avveining mellom profitt og dybde av rekkevidden for en MFIs tjenester.

Microbanking Bulletin⁵⁸ utgis av the Microfinance Information Exchange (MIX), en ikke-for-profit basert organisasjon som samler inn data fra MFier, som tar sikte på å

⁵⁸ Microbanking Bulletin, issue No. 16 spring 2008. http://www.mixmbb.org/Publications/001-IND/01-IND.ANLS/01-IND.ANLS.MBB/MIX_MBB16_Spring%202008%20Issue.pdf

formidle og dele informasjon om MF-markedet. Tall fra siste utgave (vår 2008) viser at det i 2006 var 29 MFler registrert som banker, mens det var 138 registrert som NGOer. Antall aktive kunder i 2006 var 62 385 for bankene, og 13868 for NGOene. Gjennomsnittlig lånebeløp målt i US\$ var 1215 for bankene, mens beløpet var US\$ 297 for NGOene.

8.7 Resultater og diskusjon

I kapittel 8 har jeg forsøkt å finne empiri som hjelper til med å klarlegge forskjellige effekter av MF-programmer drevet av NGOer og MF-programmer drevet av kommersielle aktører. Mange av studiene finner at det synes å være en avveining mellom dybde av rekkevidde og kommersiell virksomhet hos MFler.

Det er likevel viktig å huske på at fattigdom også kan reduseres gjennom å øke bredden av en MFIs tjenester. Tall fra MIX viser at kommersielle aktører har en større bredde av sine tjenester enn hva tilfellet er for NGO drevne MFler. Dermed kan man ikke så lett konkludere med at det vil være en avveining mellom fattigdomsreduksjon og profittmaksimering. I modellen til Ghatak og Jiang (2001), ser vi at dersom bredden av tjenestene utvides slik at $G(I) < 1/2$, vil økonomien konvergere mot en likevekt hvor $G(I) = 0$. Dermed vil et fokus på bredde, kunne medføre at all fattigdom i økonomien reduseres. Dermed kan man, ved å ta utgangspunkt i denne modellen, hevde at man burde vektlegge bredde relativt tyngre enn dybde. Men eksisterer det argumenter for at kommersielle aktører virkelig vil ha større bredde av sine tjenester enn hva tilfellet er for NGO-drevne MFler? Hartarska og Nadolnyak (2007) hevder at dersom NGO-drevne MFler fikk lov til å tilby sparetjenester, ville bredden av NGO-drevne MFler økes. Hartarska og Nadolnyak (2007) hevder dermed at kommersielle aktører ikke vil ha større bredde av sine tjenester enn NGOer, dersom regelverket innenfor MF-sektoren ble endret.

Empirien presentert i dette kapitlet viser at det vil eksistere ringvirkninger av MF for de som står uten direkte tilgang på slike tjenester. Men kanskje har ikke disse ringvirkningene vært sterke nok⁵⁹ til å forsvare kommersielle aktørers utelukkende fokus på å øke bredden av sin virksomhet. Som Meier og Rauch (2005:329) konkluderer: ”mikrofinans medfører sjeldent endringer i yrkesforhold, og skaper sjeldent nye arbeidsplasser i samfunnet. Mikrofinans kan hjelpe noen husholdninger til å øke sin inntekt, gjennom at disse får tilgang til produktive investeringer. Men MF vil ikke være drivkraften bak økonomisk vekst og skaping av nye arbeidsplasser”.

I tillegg må man påpeke hvor viktig det er å utbedre utlånsmetodene til MF-lene (Hulme & Mosley 1996). Dersom vi skal lykkes med å redusere $G(I) < 1/2$, må mest sannsynlig utlåns teknologien forbedres, slik at også enda fattigere mennesker får tilgang på finansielle tjenester. I kapittel 8 har jeg vist studier som hevder at kommersielle aktører har bidratt til å svekke utlåns teknologien heller enn å forbedre den. Dermed kan kommersielle aktører implisitt medføre at de i den dypeste fattigdom aldri vil få tilgang på MF-tjenester.

Både kommersielle aktører manglende fokus på dybde og utvikling/bruk av alternative utlånsmetoder taler for at NGOer kanskje er bedre egnet for å stå som tilbyder av MF-tjenester, dersom målet er reduksjon i fattigdom.

⁵⁹ Se Khandker (2005) for estimer for spillover effekter av MF.

9. Oppsummering og konklusjon

Mikrofinans (MF) har de siste årene fått en voldsom oppmerksomhet, og mange har sett på MF som selve nøkkelen til å løse verdens fattigdomsproblem (Meier & Rauch 2005).

I denne oppgaven har jeg vist hvordan MF kan bidra til å redusere fattigdom. Innenfor modellen til Ghatak og Jiang (2001), ser vi svært lovende resultater. MF kan medføre en langt høyere inntekt for en økonomi. Av empirien på dette området, ser jeg at MF har lyktes med å redusere fattigdom, gjennom å øke husholdningers inntekt, men at effekten kanskje ikke er på langt nær så stor som tilhengerne får den til å fremstå⁶⁰.

Det som imidlertid er klart er at MF kan bidra til å korrigere for markedssvikt i kredittmarkedene i utviklingsland. Dermed har mikrofinansinstitusjoner (MFler) en viktig rolle å spille. Vi ser at gjennom alternative utlånsteknologier har MFene lyktes med å inkludere langt flere mennesker i finansmarkedene, uten at dette har medført kostnader som ikke står i samsvar med gevinstene. I oppgaven har jeg vist at dette har resultert i en fremvekst av kommersielle aktører innen MF-markedet.

Jeg har videre vist at det eksisterer flere teoretiske argumenter for å ønske de kommersielle aktørene velkommen i markedet. Hovedfordelen med kommersielle aktører er kanskje deres mulighet til å nå et større antall kunder med sine tjenester (større bredde av sine tjenester), enn hva NGOer lyktes med. Dette skyldes at de har større og sikrere finansielle midler til rådighet, for eksempel på grunn av muligheten til å forvalte sparepenger for sine kunder (Hartarska og Nadolnyak 2007). NGOer

⁶⁰ Se bla. Meier og Rauch (2005:329).

derimot scorer generelt bedre på dybden av sine tjenester⁶¹. De har fattigere kunder enn tilfellet er for kommersielle aktører og er også viktige for utviklingen av ny utlåns teknologi, som igjen kan bidra til at enda fattigere kunder kan få tilgang til deres tjenester i fremtiden. Både bredden og dybden av en MFIs rekkevidde er viktige indikatorer for deres virkning på å redusere fattigdom⁶². For å avgjøre hvordan man skal vekte disse indikatorene mot hverandre, må vi gjøre antagelser angående samfunnets velferdsfunksjon (Morduch 1999).

Hulme og Mosley (1996) bruker til dels samme argumentasjon som modellen til Ghatak og Jiang hviler på, dersom rekkevidden krysser den kritiske verdien ($G(I)=1/2$, hvor $G(I)$ er andel kapitalbeskrankede i denne økonomien) vil markedet lede til en likevekt hvor antall fattige i økonomien er eliminert. Slik sett hevder de implisitt at å øke bredden av rekkevidden vil ha større effekt, enn hva tilfellet er dersom man kun øker dybden, gjennom strategiske komplementariteter. Khandker (2005) finner at MF-tjenester kan føre til ringvirkninger for mennesker som ikke direkte mottar MF-tjenester, og støtter derfor dette aspektet ved modellen til Ghatak og Jiang. Dersom $G(I)<1/2$ vil vi konvergere mot en likevekt, hvor alle tilslutt ender på samme inntektsnivå, det vil derimot koste mindre for samfunnet å gjøre dette gjennom å kun fokusere på å øke bredden, heller en dybden. Siden alle i likevekten hvor $G(I)=0$ vil ha det like bra, er det samfunnsøkonomisk optimalt å føre økonomien dit på den mest kostnadseffektive måten. Derfor, siden kommersielle aktører satser mer på bredden enn dybden, vil disse på den mest kostnadseffektive måten kunne føre oss til den gode likevekten.

⁶¹ Se kapittel 8 for studier som hevder at NGOer har større dybde på sine tjenester.

⁶² Jf diskusjonen i kapittel 2.

Men har MF lyktes i å eliminere fattigdomsfellen? Vi ser at det eksisterer ringvirkninger av MF, men at disse er noe begrenset⁶³. Så langt ser det derfor ikke ut til at MF har klart å bringe økonomier fra den dårlige likevekten, til den gode likevekten⁶⁴. Som Meier og Rauch (2005:329) konkluderer: *”mikrofinans medfører sjeldent endringer i yrkesforhold, og skaper sjeldent nye arbeidsplasser i samfunnet. Mikrofinans kan hjelpe noen husholdninger til å øke sin inntekt, gjennom at disse får tilgang til produktive investeringer. Men MF vil ikke være drivkraften bak økonomisk vekst og skaping av nye arbeidsplasser”*. Dette samsvarer med de empiriske funnene fra kapittel 5, hvor vi ser at effektene av MF er langt mindre enn man gjerne tenker seg en overgang fra en dårlig til en god likevekt⁶⁵ ville innebåret. Men grunnen til at MF ikke har lyktes med å bringe økonomien over til den gode likevekten, kan også skyldes at $G(I) > 1/2$ fremdeles, slik at vi ennå ikke er kommet i området hvor økonomien virkelig tar av. Veldig mange mennesker står tross alt fremdeles uten tilgang på finansielle tjenester.

En kanskje bedre innfallsvinkel er derfor å se hvordan MF mest effektivt kan redusere fattigdom⁶⁶. Dersom vi antar en konkav velferdsfunksjon, vil en økning i inntekt for den fattigste gi større økning i nytte enn en tilsvarende inntektsøkning for en mer velstående husholdning. Khandker (2005) og Morduch (2001) argumenterer i retning av at MF mest effektivt reduserer fattigdom gjennom å øke dybden av sine tjenester, og at dersom MF skal lykkes med å redusere fattigdom kreves det at man setter fokus på dybde. Flere av studiene jeg har valgt å vektlegge i denne oppgaven, argumenterer for at NGOer har større dybde av sine tjenester enn hva tilfellet er for kommersielle aktører.

⁶³ Se Khandker (2005) og Meier og Rauch (2005:329)

⁶⁴ Se Reinert, E. (2006): Mikrokreditt og makroeffekt. <http://www.dagbladet.no/kultur/2006/11/06/481955.html>

⁶⁵ Overgnagen fra en fattigdomsfelle til en likevekt med en langt høyere inntekt for økonomien under helhet.

⁶⁶ Selv om $G(I)$ skulle være større enn en halv.

Flere av studiene hevder at dersom NGOer får lov å tilby sparetjenester vil de også kunne oppnå en større bredde av sine tjenester, dermed er det i flere av artiklene⁶⁷ etter mitt skjønn implisitt argumentert for at NGOer kan synes å ha en større rekkevidde på sine tjenester enn kommersielle aktører. Dette samsvarer med Besley` og Ghataks hypotese om at NGOer er mest egnet for å tilby MFtjenester, dersom målet er å redusere fattigdom.

Endelig ser vi at kommersialiseringen har ført til større konkurranse i markedet, noe som har bidratt i å svekke de nye og alternative utlånsmetodene MFlene har tatt til bruk for å løse informasjonsproblemene. Dersom vi skal lykkes med å få $G(I) < 1/2$, kreves det kanskje at nye og mer effektive utlånsteknologier utvikles slik at sannsynligheten for å bli tatt dersom man ikke imøtekommer sine betalingsforpliktelser, Π , og/eller straff for mislighold av lån, F , økes ytterligere. I oppgaven har jeg sett ulike argumenter for hvorfor ikke kommersielle aktører vil ha insentiver til å drive denne utviklingen. Dette styrker argumentet om at NGO-drevne MFler er viktige dersom vi skal kunne redusere fattigdom gjennom MF.

⁶⁷ Se Hartarska og Nadolnyak (2007), Mersland (2007).

10. Litteraturoversikt

- Armendàriz de Aghion, B. & J. Morduch (2005): *The Economics of Microfinance*, Cambridge Massachusetts: MIT Press.
- Allen, F. & D. Gale (2000). *Comparing Financial Systems*. MIT press.
- Arun, T. (2005): *Regulating for Development: The case of microfinance*, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol.45:346-357.
- Aubuchon, C.P. & R. Sengupta (2008): *The Microfinance Revolution: An Overview*, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, <http://research.stlouisfed.org/publications/review/08/01/Sengupta.pdf>.
- Banerjee, A. , V.R. Bè nabou & D. Mookherjee (2006): *Understanding Poverty*, Oxford University Press.
- Bardhan, P. & C. Udry (1999): *Development Microeconomics*, New York: Oxford University Press.
- Barrett, C.B. & B.M. Carter (2006): *Fractal Poverty Traps*, *World Development*, Vol. 34. issue 1:1-15.
- Barro, R. & X. Sala-I-Martin (1995): *Economic Growth*, New York, McGraw-Hill.
- Beck, T. & A. Demirgüç-Kunt & R. Levine (2004): *Finance, Inequality and Poverty: Cross-Country Evidence*, World Bank Policy Research Working Paper No. 3338.
- Besley, T. & M. Ghatak (2001): *Government versus Private Ownership of Public Goods*, *The quarterly Journal of Economics*, Vol. 116 No. 4:1343-1372.
- Burgess, R. og R. Pande (2004) ” Can Rural Banks Reduce Poverty? Evidence from the Indian Social Banking Experiment” , World Bank Policy Research Working Paper, no 3338.
- Christen, R.P. (2001): *Commercialization and Mission Drift, The Transformation of Microfinance in Latin America*, CGAP, Occasional Paper no 5, http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2700/OccasionalPaper_05.pdf
- Coleman, B (1999): *The impact of group lending in northeast Thailand*, *Journal of development economics* 60:105-142.
- Coleman, B (2002): *Microfinance in northeast Thailand: Who benefits and how much?* Economics and Research Department Working paper no. 9, Asian Development Bank, April.
- Cull, R., A. Demirgüç-Kunt. & J. Morduch (2007): *Financial performance and Outreach: A Global Analysis of Leading Microbanks*, *The Economic Journal*, 117.
- Cull, R., A. Demirgüç-Kunt & J. Morduch (2008): *Microfinance meets the market*, Policy Research Working Paper 4630, World Bank.
- Drake, E. & E. Rhyne (2002): *The Commercialization of Microfinance –Balancing Business and Development*, Bloomfield: Kumarian Press.
- Dunford, C. (2000): *The holy grail of microfinance: `helping the poor` and `sustainable`?* Kapittel i boka Harper, M. (2003).
- Ghatak, M & N, N-H. Jiang, (2001): *A Simple Model of inequality, occupational choice, and development*, *Journal of Development Economics*, Vol. 69:205-226.

-
- Ghosh, P., D. Mookherjee & D. Ray (1999): Credit Rationing in Developing Countries: An Overview of the Theory, <http://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Papers/Gmr.pdf>
- Goldberg, N. (2005): Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know, Grameen foundations USA publication series, <http://www.grameenfoundation.org/pubdownload/dl.php>
- Harper, M. (2003): Microfinance –Evolution, Achievements and Challenges, London: ITDG Publishing.
- Hartarska, V. & D. Nadolnyak (2007): Do regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross-country evidence, *Applied Economics*, vol 39: 1207-1222.
- Hatlebakk, M (2007): Grameen Bank, *Økonomisk Forum*, vol. 61:14-22.
- Hindriks, J. & G.D. Myles (2006): *Intermediate Public Economics*, London: MIT Press.
- Hulme, D. & P. Mosley (1996). *Finance against poverty*, London and New York: Routledge.
- Jackelen, H.R. & E.Rhyne (1991): Towards a more market-oriented approach to credit and savings for the poor. Kapittel fra boka Harper, M. (2003).
- Johannsen, J. & Zeller, M (2006): Is There a Difference in Poverty Outreach by Type of Microfinance Institution? The Case of Peru and Bangladesh, http://info.worldbank.org/etools/docs/library/232675/ZellerJohannsen_paper.doc
- Karlan, D. & J. Zinman (2007): Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts, Center Discussion paper no. 956, Economic Growth Center Yale University, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=982921
- Kennedy, P (2003): *A Guide to Econometrics*, Blackwell Publishing.
- Khandker, S.R (2005): Micro-finance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh, *The World Bank Economic review* 19 (2) .
- Mehlum, H., K., M. Moene & R. Torvik (2003): Parasites, Memorandum no. 16/2003, Departments of Economics University of Oslo.
- Meier, G & J. Rauch (2005): *Leading Issues in Economic Development*, New York & Oxford: Oxford University Press.
- Mersland, R. (2007): The Cost of Ownership in Microfinance Organizations, Agder University College http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=970500
- Mersland, R. & R.Ø. Strøm (2007): Performance and Trade-offs in Microfinance Organizations –Does Ownership Matter? MPRA paper No. 3966.
- Microfinance Information Exchange (2008): Microbanking Bulletin, issue No. 16 spring 2008, http://www.mixmbb.org/Publications/001-IND/01-IND.ANLS/01-IND.ANLS.MBB/MIX_MBB16_Spring%202008%20Issue.pdf
- Morduch, J. (1998): Does microfinance really help the poor? New evidence on flagship programs in Bangladesh, Draft, MacArthur Foundation project on inequality working paper, Princeton University.
- Morduch, J. (1999): The Microfinance Promise, *Journal of Economic Literature*, 37(4): 1569-614.
- Morduch, J. (2000): The Microfinance Schism, *World Development*, Vol. 28, no 4:617-629.
- Morduch, J. (2001): Analysis of the Effects on Poverty Reduction, NYU Wagner Working paper No. 1014.

-
- Porteous, D. (2006): Competition and Microcredit Interest Rates, CGAP, Focus Note 33, http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2575/FocusNote_33.pdf
- Prahalad, C.K. (2004): The fortune at the bottom of the pyramid: Eradicating Poverty through Profits, Wharton School Publishing.
- Ray, D. (1998): Development Economics, New Jersey: Princeton University Press.
- Reinert, E (2006): Mikrokreditt og makroeffekt. <http://www.dagbladet.no/kultur/2006/11/06/481955.html>
- Sen, A. (1999). Development as freedom, Oxford: Oxford University Press.
- Stiglitz, J.E. & A.Weiss (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, The American Economic Review, Vol. 71, No. 3:393-410.
- UNCDF (2003): Microfinance Impact Assessment 2003 Final report, http://www.uncdf.org/english/about_uncdf/uploads/org_eval/uncdf_MF_MainReport.pdf
- Varian, H. (1992): Microeconomic Analysis, New York & London: W.W. Norton & Company.
- Varian, H. (2006): Intermediate Microeconomics – A Modern Approach, New York London: W.W. Norton & Company.
- Verdensbanken (2007). Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access, A World Bank Policy Research Report, http://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194373512632/FFA_book.pdf
- Vogelgesang, U. (2003): Microfinance in Times of Crisis: The Effects of Competition, Rising Indebtedness, and Economic Crisis on Repayment Behavior, World Development Vol. 31, No. 12.

